Der

Häutehandel

und die

Häuteverarbeitung

in Deutschland

unter besonderer Berücksichtigung

des Großherzogtums Baden.

INAUGURAL-DISSERTATION

ZUR

ERLANGUNG DER DOKTORWÜRDE

DER

HOHEN STAATSWISSENSCHAFTLICHEN FAKULTÄT

DER

UNIVERSITÄT FREIBURG

VORGELEGT VON

FRANZ FETZER.

ACAD. LUGD. BAT. BIBL.

Preßverein Freiburg i. B., G. m. b. H.

1910.

Inhaltsübersicht.

A. Die Rohhaut.

B. Der Häutehandel in Baden:

I. Der Handel in ausländischen Häuten.

II. Der Handel in inländischen Häuten:

a) in früheren Zeiten.

b) in der Gegenwart:

α) Die Vereinigungen der Schlächter:

1. Gründe für ihre Entstehung.
2. Wesen und Zweck dieser Vereinigungen.
3. Vorbedingung für die Errichtung einer Schlächtervereinigung.
4. Einrichtung des Geschäftsbetriebes.
5. Zahl der in Baden bis jetzt vorhandenen Schlächtervereinigungen; ihre Stellung zu den außerbadischen Schlächtervereinigungen.
6. Größe der Umsätze der einzelnen Vereinigungen.
7. Wirtschaftlicher Charakter der Häute- und Fellvereinigungen.
8. Juristische Struktur einer solchen Vereinigung.

β) Die selbständigen Häutehändler.

c) Voraussichtliche Weiterentwicklung des Häutehandels.

C. Die Häuteverarbeitung in Baden:

I. Die vorbereitenden Arbeiten.

II. Der Gerbeprozeß und das Zurichten der gegerbten Häute.

III. Zahl und Umfang der ledererzeugenden Betriebe in Baden.

IV. Die Stellungnahme der deutschen Lederindustrie gegenüber den Häuteauktionen; die Entstehung des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf:

a) Gründe für die Entstehung des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf.

b) Zweck und Organisation des Verbandes.

D. Schluß.

Referent:

Professor Dr. Liefmann.

A. Die Rohhaut.

Im Hauthandel und in der Gerberei unterscheidet man zwischen *Häuten* und *Fellen;* mit dem ersteren Namen werden die Häute der größeren, mit dem letzteren die der kleineren Tiere bezeichnet.

Für den Hauthandel und dementsprechend natürlich auch für die Häuteverarbeitung, d. h. für die Gerberei, kommen bei uns vorzugsweise in Betracht die Häute und Felle der Rinder, Pferde, Schweine, Schafe und Ziegen.

Die Häute trifft man im Handel entweder in *frischem* oder in *konserviertem* Zustande an. Die frischen Häute heißen *Grünhäute* oder *grüne Häute.* Um sie vor Fäulnis zu bewahren, werden sie entweder sofort verarbeitet oder sie müssen konserviert werden. Behufs ihrer Konservierung werden die Häute oder Felle mit Kochsalz eingesalzen *(grün gesalzene* Häute) oder eingesalzen und etwas aufgetrocknet *(trocken gesalzene* Häute) oder ohne Anwendung von Salz vollständig aufgetrocknet *(Trockenhäute)*; bisweilen werden sie auch geräuchert.

Die Beschaffenheit der Haut ist von großem Einfluß sowohl auf die Häutepreise wie auf die Qualität des Leders und die Lederpreise. Dünne, ungleichmäßig starke Rohware wird schlecht bezahlt, weil nur schlechtes Leder daraus hergestellt werden kann, während gleichmäßig starke, kräftige, kernige Häute gutes Leder liefern und daher auch vom Gerber höher bezahlt werden.

Der *Wert* der Häute hängt hauptsächlich ab von Alter, Rasse, Geschlecht, Nahrung, Pflege und Gesundheitszustand der Tiere; so liefern z. B. die Häute von großen, starken Ochsen stärkeres und besseres Leder als die Häute von

Stieren und Kühen; das Fell eines Kalbes, das schon Heu oder Gras gefressen hat, liefert ein weniger gutes Leder als das Fell eines Kalbes, das lediglich mit Milch ernährt worden ist.

Die *Rindshaut* ist unter allen im Hauthandel und in der Gerberei vorkommenden Häuten die wichtigste. Man unterscheidet hierbei die *Zahm-* und die *Wildhaut*. Die erstere stammt von dem bei uns gezüchteten Rinde ab, während die letztere dem in Südamerika, Australien, Ostindien und Südafrika in völlig wildem oder halbwildem Zustande lebenden Rinde entnommen wird. Bei den Zahm- wie bei den Wildhäuten werden unterschieden: *Ochsen*häute, *Kuh*häute, *Stier-* oder *Bullen*häute, ferner Kalbinnen, die von Kühen abstammen, die noch nicht gekalbt haben und daher ein gutes Leder liefern. Ferner ist bemerkenswert, daß die rothaarigen Häute im allgemeinen wertvoller sind als anders gefärbte Häute.

Die Häute der *jungen* Rinder werden von der Geburt an bis zum Beginn der Selbsternährung als *Kalbfelle* bezeichnet. Die Felle etwas älterer Tiere, die sich bereits mit gemischtem Futter ernährt haben und bis zu einem Jahr alt sein können, nennt man *Heufresser* oder *Bittlinge*. Die Kalbfelle liefern das beste Leder und stehen deshalb im Preise am höchsten. Ihr Wert ist hauptsächlich durch Herkunft und Geschlecht bedingt.

Schweinshäute werden nur in beschränktem Umfange, namentlich nur für Sattler- und Buchbinderleder, verarbeitet.

Die *Roß-, Esel-* und *Maultier*häute, die an Dicke und Festigkeit der Rindshaut nachstehen, sind als Rohmaterial für Oberleder sehr gesucht.

Ein Fell für besonders gutes Leder (Luxusschuhe, Handschuhe) liefern die *Ziegenfelle*. Ihre Qualität bestimmt sich in erster Linie nach Alter und Herkunft. Die Felle der jungen Tiere heißen *Zickelfelle*. Geringeres Leder läßt sich herstellen aus Schaffellen; dagegen sind die Felle der jungen Schafe, die *Lamm*felle, außerordentlich gesucht für die Glacélederfabrikation.

B. Der Häutehandel in Baden.

Gegenstand des Hauthandels sind *ausländische* und *inländische* Häute.

I. Der Handel in ausländischen Häuten.

Der Handel in *ausländischen* Häuten ist hinsichtlich seines Umfanges im wesentlichen bestimmt durch die Menge des einheimischen Gefälles. Nur soweit dieses für die einheimische Lederindustrie nicht ausreicht, ist eine Einfuhr vom Auslande nötig. Aus demselben Grunde ist man auch in Baden auf Einfuhr vom Auslande angewiesen; so wird Rohmaterial für Sohlleder hauptsächlich aus den La-Plata-Staaten, für Oberleder aus Ostindien und China, für Schaf- und Handschuhleder aus Australien und Argentinien bezogen. Eine genaue Angabe der einzelnen Hautsorten sowie der Größe der Einfuhr von Häuten und Fellen kann mangels statistischer Unterlagen für das Großherzogtum Baden allein nicht gemacht werden; nach den bei Fachleuten eingezogenen Erkundigungen kann man die Menge des in Baden eingeführten Rohmaterials im großen Ganzen dem einheimischen badischen Gefälle gleichsetzen. Die Richtigkeit dieser Angaben scheint durch eine Reichsstatistik vom Jahre 1900 bestätigt, die das Ergebnis liefert, daß Deutschland seinen Fleischverbrauch auf das Doppelte steigern müßte, wenn es das Rohmaterial für die Lederindustrie durch Eigenproduktion beschaffen wollte.

Das Gefälle an deutschen Häuten und Fellen betrug für das Jahr 1900:

			Durchschnittstrockengewicht	
3 100 000	Rindshäute	= rund	465 000	Doppelzentner
3 300 000	Kalbfelle	= „	50 000	„
150 000	Roßhäute	= „	13 000	„
2 000 000	Ziegenfelle	= „	14 000	„
3 000 000	Schaffelle	= „	30 000	„
40 000	Hirschfelle	= „	1 000	„
200 000	Rehfelle	= „	3 000	„
11 790 000	Stück	= rund	576 000	Doppelzentner

Mehreinfuhr an Häuten und Fellen für das Jahr 1900:

Doppelzentner			Doppelzentner	
245 156	gesalzene Rindshäute	= rund	130 000	trocken
294 318	trockene Rindshäute	= „	294 000	„
115 227	gesalzene Roßhäute	= „	50 000	„
15 605	trockene Roßhäute	= „	16 000	„
8 446	gesalzene Kalbfelle	= „	2 000	„
59 715	trockene Kalbfelle	= „	60 000	„
71 904	behaarte Schaffelle, trocken	= „	29 000	ohne Wolle
7 585	Ziegenfelle, trocken	= „	8 000	trocken
5 579	versch. (inkl. Robben- und Seehundsfelle)	= „	6 000	„
		rund	595 000	trocken
davon ab 1936 Doppelzentner Mehrausfuhr von enthaarten Schaffellen		rund	2 000	„
			593 000	trocken

Ein *direkter* Bezug des Rohmaterials vom Ausland seitens der Lederproduzenten findet äußerst selten statt, vielmehr ist der Fabrikant, wie dies auch sonst bei außereuropäischen Waren der Fall ist, auf den *Handel* angewiesen, der teils als *Groß*handel, teils als *Detail*handel in Betracht kommt. Da die Häuteverkäufer im Ausland möglichst bald Zahlung für ihre Ware wünschen, und die letzten Abnehmer auf der ganzen Erde zerstreut sind, so ist die Intervention eines mit selbständigem Kapital operierenden Handels unentbehrlich. Dazu kommt, daß bei der Lederverarbeitung, besonders in den Großbetrieben, es von großer Wichtigkeit ist, daß eine möglichst reiche Auswahl in der Qualität des Rohmaterials vorhanden ist, sowie daß die einzelnen Qualitäten in großen Posten jederzeit zu

haben sind, um den großen Bedarf an Leder genügend decken zu können; das alles sind Aufgaben, die nur der *selbständige* Händler erfolgreich zu lösen vermag. Denn daß der Gerber *selbst* die günstigsten, direkten Bezugsquellen aufsucht, ist einmal wegen seiner ungenügenden Kenntnis des Weltmarktes nicht möglich, und wenn es möglich wäre, so könnte es nicht geschehen ohne Vernachlässigung des eigenen Geschäftsbetriebs und ohne viel Aufwand an Zeit und Geld. *Die Aufgabe des Großhandels* ist es, das Rohmaterial im Auslande zu kaufen, *die des Detailhändlers* dagegen besteht darin, die gewünschten Ledersorten und -mengen dem *lokalen* Bedürfnis entsprechend zu verteilen. Eine genaue Angabe der Zahl der Hauthändler in ausländischen Häuten muß unterbleiben sowohl infolge Mangels an zuverlässigen Zahlenunterlagen, als auch, weil es schwierig wäre, im einzelnen Falle festzustellen, ob ein Händler nur in ausländischen oder nur in inländischen oder in beiden Hautsorten handelt.

II. Der Handel in inländischen Häuten.

Der Handel mit *inländischen* Häuten umfaßt vorzugsweise den Kauf und Verkauf von Rindshäuten, Kalb- und Hammelfellen; das Gefälle von Jagdwild (Rehen und Hirschen), das in der Regel direkt vom Jäger an den Gerber oder Kürschner verkauft wird, kommt nur wenig in Betracht.

Noch bis vor wenigen Jahren lag das Rohledergeschäft in *einheimischen* Häuten in Baden, wie auch sonst in Deutschland ausschließlich oder doch zum *größten Teil* in den Händen der *Hauthändler;* nur zu geringem Teil ging Haut oder Fell *direkt* vom Schlächter in die Gerberei. Alle Händler zahlten gemeinsam nur ein- und denselben Preis. Oft bewilligten sie den Metzgern Vorschüsse auf noch zu liefernde Häute, was zur Folge hatte, daß der Schlächter oft ganz und gar in die Hände des Händlers geriet. Wenn auch teilweise der Marktpreis von der Konjunktur fest-

gesetzt, wurde, so waren es doch sehr häufig die *größeren* Händler, die von den *kleineren* wiederum die Häute aufnahmen und diesen den Marktpreis diktierten; es lag somit das wirkliche Rohfellegeschäft *in den Händen der größeren Häutehändlerfirmen,* die über die verschiedenen Landesteile verteilt waren.

Die Folgen der niederen Preise, die die Metzger mit ihren Häuten erzielten, machten sich zum Nachteil der Gerber und Lederfabrikanten durch eine höchst mangelhafte Abschlachtung und durch Ablieferung vieler fehlerhafter und verletzter Häute geltend. Eine gut geschlachtete Haut, wie sie der Gerber gebraucht, um verkaufsfähiges Leder herzustellen, gehörte zu den Seltenheiten. Ablieferung schmutziger Rohwaren mit schweren Schädeln, Flechsen und allen möglichen und unmöglichen Anhängseln stand auf der Tagesordnung. Vom Standpunkt der *Metzger* war ein solches Verfahren zu verstehen; denn sie hatten kein Interesse, bei so schlechten Preisen die Mühen und Kosten einer sorgfältigen Abschlachtung auf sich zu nehmen.

Die sich stets verbessernde Be- und Verarbeitung der Leder, die wachsenden Anforderungen an gute, schnittfreie Häute sowie Unreellität im Häutehandel veranlaßten in den achtziger Jahren die Fabrikanten der Lederindustrie, darauf hinzuweisen, daß durch die nachlässige Abschlachtung *Tausende von Mark* den Schlächtern verloren gingen; durch bessere Abschlachtung und direkte reelle Bedienung sei der Gerber in der Lage, bessere Preise zu zahlen.

Diese Anregungen der Lederfabrikanten blieben jedoch anfangs unbeachtet. Es mußte noch schlimmer kommen: Die Hauthändler trafen unter einander auf längere Zeit hinaus ein Abkommen, worin die Preise sozusagen offiziell geregelt wurden, und wonach *kein Händler dem anderen* seine einmal in fester Geschäftsverbindung mit ihm stehenden Hautlieferanten, d. h. die Metzger, durch Anbieten eines höheren Preises abspenstig machen durfte.

Aus dem Briefe eines Händlers an einen Kollegen,

dessen in einer Denkschrift der Freiburger Metzger Erwähnung geschieht, geht hervor, *daß eine förmliche Abmachung der Händler gegen die Metzger* schon bestanden hat, lange bevor diese überhaupt daran dachten, eine Vereinigung zu gründen. In dem Briefe wird zu noch engerem Zusammenschlusse der Händler aufgefordert, anscheinend nicht ohne Erfolg. Die Metzger kamen immer mehr in Abhängigkeit von den Händlern, wie die Denkschrift an folgendem, dem Leben entnommenen Beispiele nachzuweisen in der Lage ist:

Ein kleiner Metzgermeister war mit dem seitherigen Abnehmer seiner Häute nicht mehr zufrieden und wollte sich einen anderen Käufer suchen. Es fand sich aber keiner bereit, ihm die Häute abzunehmen, und so mußte er, nachdem er in etwa acht Wochen zehn Stück Häute gesalzen hatte, dieselben wieder seinem alten Abnehmer anbieten *und noch froh sein, sie überhaupt loszubringen.* Man sieht daraus, daß die Abmachung der Händler ihre Wirkung nicht verfehlte, und daß hauptsächlich die *kleinen* Metzgermeister darunter zu leiden hatten.

Durch eine solche Ringbildung brachten es die Händler dahin, daß die Preise gedrückt gehalten wurden, und notgedrungen wurde die Ablieferung der Häute schlechter; in gleichem Maße minderte sich auch die Sorgfalt beim Auszug. Hierdurch kam beispielsweise das *Freiburger* Gefälle allmählich in einen sehr schlechten Ruf. Zahlreiche Prozesse, welche gegen Händler Freiburger Häute geführt wurden in bezug auf das *Rendement* d. h. *das Gewichtsergebnis des Leders im Verhältnis zur frischen Haut,* sind der beste Beweis dafür. Der Terrorismus der Hautabnehmer wurde immer größer, bis endlich die *badischen* Metzgermeister vom Jahre 1901 ab nach und nach dazu übergingen, sich zusammenzuschließen, um den *gemeinsamen Verkauf* der Häute und des Talges durchzusetzen. Man begann also mit der Errichtung sogen. *Häute- und Fellvereinigungen.* Die Entstehung dieser Vereinigungen fiel in eine Zeit, in der auch sonst in Handwerkerkreisen das Bestreben,

sich zu Vereinigungen zum Schutze gemeinsamer Interessen zusammenzuschließen, ganz besonders lebhaft und erfolgreich zu Tage trat. Durch solche Gemeinschaften sollte der Handwerker eine größere Machtstellung gegenüber den Abnehmern erhalten. Der Schwache muß sich dem Starken anpassen, soll er im wirtschaftlichen Leben nicht unterliegen. Und sind die Kräfte des *Einzelnen* nicht ausreichend, um gegenüber dem Starken die Selbständigkeit mit Erfolg zu verteidigen, so muß es zum *Zusammenschluß* der Einzelnen kommen. *Vereinte Kräfte* geben eine große Kraft. Was hier im allgemeinen von dem Wert und der Bedeutung des Zusammenschlusses der Handwerker gesagt ist, war auch der Beweggrund für die Errichtung von Schlächtervereinigungen.

Die Häuteverwertungsvereinigungen bezwecken, wie schon der Name sagt, eine *gemeinsame Verwertung* des Gefälles der an der Vereinigung beteiligten Metzger; die *gemeinsame Verwertung aber besteht im gemeinsamen Verkauf* der bei den einzelnen Schlächtern aufkommenden Mengen an Häuten und Talg. Es soll damit ein *direkter Verkehr* zwischen der *Lederindustrie* und den *Schlächtern* herbeigeführt, auf diese Weise der *Zwischenhandel* vollkommen *ausgeschaltet* und dessen Gewinne *den Schlächtern* zugeführt werden. Ob allerdings diese gewünschte Ausschaltung des Zwischenhandels sich auch *in der Praxis* in dem beabsichtigten Umfang durchführen läßt, erscheint uns nach den bisherigen Erfahrungen außerordentlich zweifelhaft. Denn die Fabrikation der meisten Lederspezialitäten erfordert einen *regelmäßigen* Betrieb. Je nach dem Umfang der aufgestellten Dampf- und Bearbeitungsmaschinen sowie der Dampfkessel ist für die Einarbeitung ein *Mindestquantum* des täglichen Bedarfes an Häuten oder Fellen vorzusehen, sofern der ganze Betrieb nicht unrentabel werden soll. Nicht nur die dauernde Beschäftigung eines geschulten Arbeiterstammes und die geregelte Ausnützung der Maschinen, sondern auch die Intakthaltung der Gerbbrühen bedingen mit geradezu zwingender Notwendigkeit

das Vorhandensein des täglich erforderlichen Quantums von Häuten oder Fellen. Dies läßt sich aber *im Wege der Auktion allein nicht* beschaffen. Dazu kommt, daß der Bezug des Rohmaterials gegen *sofortige Barzahlung,* wie es das Auktionssystem verlangt, leider nur *wenigen* Auserwählten, etwa solide fundierten Aktiengesellschaften oder einigen besonders mit Glücksgütern gesegneten Einzelfirmen möglich ist. Die große *Mehrzahl* der Lederfabrikanten nämlich ist auf die Inanspruchnahme des Kredits angewiesen. Wenn z. B. ein vermögender, in seinem Fache tüchtiger Mann das Barzahlungssystem bei einer Einarbeitung von täglich hundert Häuten zu Vacheleder mit hunderttägiger Gerbedauer durchführen wollte, so ergeben sich folgende Kosten:

Einkauf der rohen Haut rund:	30 ℳ.
Gerbstoff, Arbeitslohn, Zinsen und kleiner Nutzen:	15 ℳ.
jede Haut also:	45 ℳ.
in 100 Tagen à 100 Haut à 45 ℳ.: =	450 000 ℳ.

Nach hundert Tagen beginnt die Verwertung. Die Verkaufsarten sind so mannigfaltig, daß wir aufs Einzelne nicht eingehen können. Für jeden Kaufmann oder Fabrikanten ist es eben eine Binsenwahrheit, daß selbst bei der schärfsten Konjunktur der *Einkauf* sich noch immer viel leichter vollzieht als der *Ver*kauf. Denn auch der Lederkonsument, der Schuhfabrikant, hat den Schuhhändlern weitsichtige Kredite zu gewähren, und deshalb nimmt er selbst eine gewisse Zahlungsfrist in Anspruch. Der reelle Ledergroßhandel tritt hier zwar ins Mittel, da aber auch dieser bei seinem Weiterverkauf allerlei Risiko auf sich zu nehmen hat, so kann der Lederfabrikant von dieser Seite ebensowenig wie von dem Kommissionär eine besondere Rücksichtnahme auf seine Einkommensverhältnisse erwarten. Wie immer sich aber auch der Verkauf des Leders, dessen Fabrikation übrigens keinerlei Unterbrechung erfahren darf, gestalten mag, so muß eben doch berücksichtigt werden, daß es nur *wenige* Unternehmer geben wird, die

ein so bedeutendes flüssiges Vermögen besitzen, um gegen *Barzahlung* immer ein hinreichend großes Lager an Häuten halten zu können.

Hieraus geht hervor, daß die Schlächter bei Gründung der Häuteverwertungsvereinigungen von einer *nicht ganz richtigen* Voraussetzung ausgingen, wenn sie mit der Möglichkeit rechneten, *allgemein* den Verkauf der Häute und Felle *direkt* an die Lederfabrikanten durchsetzen zu können.

Unseres Erachtens liegt die Hauptbedeutung der Häuteverwertungsvereinigungen nicht sowohl in der Ausschaltung des Zwischenhandels als vielmehr *in der Stärkung der Machtposition der Fleischervereinigungen und in der Möglichkeit,* den Häuteabnehmern gegenüber *bessere Verkaufsbedingungen* durchzusetzen. Die Händlervereinigungen haben in Zukunft nicht mehr mit den vollständig isoliert und wehrlos dastehenden Metzgern, sondern mit der *Gesamtheit aller einer Vereinigung angehörigen Schlächter* zu rechnen, die eben jetzt auch gemeinsam gewisse Mindestpreise festsetzen können, unter denen sie ihr Rohmaterial nicht abgeben. Wenn in ganz Baden einmal die Metzger derartig organisiert sein werden, so wird den Händlern nichts anderes übrig bleiben, als in höherem Maße wie bisher die Angebote der Metzger zu berücksichtigen.

Bei der *Entstehung* der seitherigen Häuteverwertungsvereinigungen galt als Voraussetzung, daß in der Nähe eine größere Anzahl *mittlerer* Gerbereien, die deutsche Häute verarbeiteten, bestand. Beim Vorherrschen von *Klein- und Großbetrieben* betrachtete man die Sache als riskant, weil befürchtet wurde, daß die Kleinbetriebe nicht in der Lage, und die Großbetriebe nicht immer geneigt seien, auskömmliche Preise zu bezahlen. Diese Bedenken sind heute überwunden.

Die *Zahl* der sich beteiligenden *Fleischermeister* ist ebenfalls nicht von ausschlaggebender Bedeutung; doch sollten *selbständige* Vereinigungen *nicht* ins Leben gerufen werden, wenn nicht monatlich mindestens 200 Rinderhäute zur Ablieferung gesichert sind. Kleinere Plätze müssen sich

mit anderen zum Zweck selbständigen Vorgehens vereinigen bezw. sich *größeren selbständigen* Vereinigungen anschließen. Letzteres verdient den Vorzug, da die Erfahrung lehrt, daß die Beteiligung der Käufer bei den Auktionen der Vereinigungen eine um so *größere ist, je größer das Angebot.*

Der *Geschäftsbetrieb* einer Häuteverwertungsvereinigung wickelt sich etwa folgendermaßen ab: Nach der Schlachtung werden die Häute vom Schlachthaus in den Lagerraum der Vereinigung gebracht, wo die Häute zunächst *gewogen* werden. Es werden alsdann die Häute nachgesehen, ob solche gut und ohne Schaden abgehäutet sind, und hierauf alle anhaftenden Fleisch- und Fettteile entfernt. Dann wird die Haut *gesalzen und gebündelt* und ist nunmehr fertig zur Versteigerung und zum Versand.

Sofort nach der Verwiegung erhält jede Haut eine Nummer, welche mittels geglühtem, verzinntem oder verzinktem Draht am Ohr zu befestigen ist. Diese Nummer wird mit dem Namen des Ablieferers sowie mit dem Gewichte der Haut versehen und unter Angabe, ob die Haut beschädigt und ob solche Rind-, Ochsen- oder Farrenhaut ist, in das *Lager- oder Einlieferungsbuch* eingetragen.

Die *Kalbfelle* werden ebenfalls nach der Schlachtung verwogen, nachgesehen und nach ihrem Gewichte in fünf verschiedene Klassen eingeteilt und in derselben Form wie die Häute dem Ablieferer auf seinen Namen in das Einlieferungsbuch eingetragen; alsdann werden sie gesalzen.

Ähnlich wird mit den *Hammelfellen* verfahren, nur mit dem Unterschiede, daß diese nicht gesalzen, sondern getrocknet und nach Größe und Wolle in Klassen eingeteilt werden.

Felle erhalten keine Nummer.

Muster für ein Einlieferungsbuch.

Nr.	Namen der Einlieferer	Ochsenhäute		Bullenhäute	Kuhhäute	Kalbfelle					Schaffelle		Bemerkungen
		rote Pfd.	andere Pfd.	Pfd.	Pfd.	6 Pfd. St.	6-8 Pfd. St.	8-10 Pfd. St.	10—12 Pfd. St.	12 Pfd. St.	Stück	Sorte	

Der Einlieferer erhält, wenn die Häute nicht sofort nachgesehen werden bezw. wenn die Eintragung in sein eigenes Kontobuch nicht gleich möglich ist, einen Lieferschein ungefähr folgender Art:

Lieferschein.

Herr Fleischermeister . . . .
lieferte an Unterzeichnete
. . . rote Ochsenhaut Nr... . . . Pfd.
. . . Kalbfelle, Klasse.. . . . Pfd.
. . . Schaffelle, Klasse.. . . . Pfd.
. . . ., den . . . . 190 .

Häutevereinigung.

Kleineren Vereinigungen genügen diese Buchungen vollständig; *größere,* die besondere Buchhalter anstellen, müssen die Einlieferungen auf Grund des Einlieferungsbuches (deren deshalb in der Regel zwei aufgestellt werden, eines für die geraden und eines für die ungeraden Daten) in ein besonderes *Kontobuch* und zwar auf das Spezialkonto des Einlieferers bringen und gelegentlich auch in das im Besitz des Einlieferers befindliche Kontobuch übertragen.

Muster für ein Kontobuch.

Monat	Dat.	Ochsenhäute						Bullen-, Kuhhäute usw.	Kalbfelle				Schaffelle		Bemerkungen
		rote			andere				Gewichtsgrenzen				Stück	Sorte	
		St.	Nr.	Pfd.	St.	Nr.	Pfd.		St.	St.	St.	St.			

In der Spalte Bemerkungen werden die Beanstandungen und Erklärungen durch bestimmte Zeichen vermerkt, wofür folgende Abkürzungen gebräuchlich sind:

L. — Loch von Bedeutung;
l. — Loch von geringer Bedeutung;
K. — Kerbe von Bedeutung;
k. — Kerbe von geringer Bedeutung;
N. — Narbenschäden;
M. — Abzug für Mist;
n. — Abzug für Nässe;
W. — Schaffell mit großer Wolle;
fl. — Schaffell mit früh geschorener langer Wolle;
f. — Schaffell mit früh geschorener Wolle;
kahl. — Schaffell ohne Wolle;
E. — Engerlinge;
Sch. — Schächtschnitt.

Zum Verkaufe des *Gesamtgefälles* findet alle sechs bis acht Wochen *eine Auktion* statt. Für die Auktion werden die *Häute* in *vier Gattungsklassen* eingeteilt: *Ochsen-, Kuh-, Rind- und Farrenhäute.* Bei den 59- und mehrpfündigen Häuten wird jede der Gattungsklassen in folgende *Gewichtsklassen* eingeteilt: 60—69, 70—79, 80—89, 90—99 Pfund usw. Ebenso ist jede Gattungsklasse in Ia (gute) und IIa (beschädigte) Häute eingeteilt.

Die *Kalbfelle* sind in fünf Gewichtsklassen (I. Kl. über 12 Pfd., II. Kl. 10—12 Pfd., III. Kl. 8—10 Pfd., IV. Kl. 6—8 Pfd., 5. Kl. unter 6 Pfd.) eingeteilt.

Bei den *Hammelfellen* werden solche Unterscheidungen nicht gemacht.

Die Häute werden per *Pfund,* die Felle dagegen per *Stück* versteigert.

Die Kaufs- und Verkaufsbedingungen für alle Häuteversteigerungen, die *bisher nicht einheitlich* und *ohne Mitwirkung* der Auktionskäufer geregelt waren, richten sich seit dem 3. Januar 1908 nach den sogenannten *„Kasseler Bedingungen nebst Übereinkommen hierzu,* vereinbart zwischen dem *Verbande deutscher Häuteverwertungsvereinigungen* und dem *Verbande der Interessenten am Häuteeinkauf".*

Ihrer Wichtigkeit wegen und weil sie besonders geeignet sind, die Abwicklung einer solchen Häuteversteigerung klar vor Augen zu führen, lassen wir die Bedingungen hier wörtlich folgen, zumal sie unseres Wissens bis jetzt weiteren Kreisen nicht zugänglich waren:

1. Der Verkauf der Häute und Felle erfolgt gegen *Barzahlung* ohne Rabatt und Provision. Der Versand findet erst nach Eingang des vom Käufer zu zahlenden Betrages für Rechnung und Gefahr des Käufers statt.

2. Das Angebot muß bei den Häuten mindestens ½ ℳ. per Pfund, bei den Fellen 5 ℳ. per Stück betragen.

3. Den Zuschlag erhält derjenige Bieter, der das Höchstgebot zweifelsohne zuerst abgegeben hat. Die Entscheidung darüber, ob der oder jener Bieter das Höchstgebot zuerst abgegeben hat oder nicht, liegt einzig und allein in der Hand des die Versteigerung bewirkenden Vorstandsmitgliedes oder dessen Stellvertreters.

Frei bleibend für jede Vereinigung!

Der Ersteher eines Loses einer Gattung Häute und Felle, der sofort nach Zuschlag desselben erklärt: „ich bleibe Bewerber", erlangt dadurch für das nächste Los gleicher Gattung das Recht des Erstgebotes zu dem zuletzt gezahlten Preise.

4. Jeder Käufer hat ein *Angeld* zu zahlen und zwar für jede Haut fünf Mark und für jedes Fell eine Mark. Die

Zahlung dieses Angeldes kann schon vor Beginn der Auktion erfolgen, muß aber nach Erteilung des Zuschlages geschehen.

5. Außer dem Kaufgelde ist an Salzgeld zu zahlen:

für Großhäute per Pfund 1 ₰.,
für Kalbfelle bis 9 Pfund 10 ₰. p. St.,
für Kalbfelle über 9 Pfund 20 ₰. p. St.,
für Schaffelle 10 ₰. p. St.

6. Jedes in der Versteigerung erworbene Los wird nur an den Käufer desselben verabfolgt.

7. Die Lieferung der versteigerten Ware erfolgt frei per Bahn. Die Verladestelle bestimmt die Vereinigung. Bahnüberführungsgebühren trägt der Empfänger. Bündeln und Schnüren wird nicht berechnet. Wird auf Grund besonderer Vereinbarung die Ware nicht geschnürt, so steht dem Käufer eine Entschädigung für das unterlassene Schnüren nicht zu.

8. Die Ware muß *innerhalb vierzehn Tagen nach stattgehabter Versteigerung* bezahlt und abgenommen werden. Ist Zahlung und Abnahme bis dahin nicht erfolgt, so berechnet die Gesellschaft Zinsen in Höhe des jeweiligen Lombardzinsfußes der Reichsbank und Lagergebühr (20 ₰. per 1000 kg per Tag). Ist die Ware bis zur nächst stattfindenden Versteigerung noch nicht bezahlt, so wird die Ware, dahin gekennzeichnet, bei der folgenden Auktion wiederum zur Versteigerung gestellt. Das dafür gezahlte Angeld verfällt der Vereinigung als Entschädigung, vorbehaltlich aller weiteren Ansprüche an den säumigen Käufer. Dem Letzteren ist von dieser Versteigerung rechtzeitig Anzeige zu machen bezw. ist er in Verzug zu setzen.

9. Beschädigungen werden folgendermaßen vergütet:

a) bei Häuten:

im Kern pro Haut:

Loch: L. . . . 2 Mark
Kerb: K. . . . 2 Mark

Narbe: N. . . . 2 Mark
Engerling: E. . 2 Mark

im Abfall pro Haut:

Loch: l. . . . . 1 Mark
Kerb: k. . . . . 1 Mark
Narbe: n. . . . . 1 Mark

b) bei Fresserhäuten, Kalb- und Schaffellen:

Großes Loch (L.)	Großer Kerb (K.)	Große Narbe (N.)	1 M. pro Fell,
Kleines Loch (l.)	Kleiner Kerb (k.)	Kleine Narbe (n.)	0,50 M. pro Fell.

Werden die beschädigten Häute und Felle aussortiert verkauft, so werden anerkannte Reklamationen nach gleichen Sätzen entschädigt.

10. Berechtigte Reklamationen werden innerhalb Deutschlands in *allen Fällen,* und in Oesterreich und Holland *nur* bei Bahntransport innerhalb acht Tagen nach Empfang der Ware angenommen. Für Ware, welche nach dem übrigen Auslande gesandt werden soll, werden nur am Verkaufslager festgestellte Mängel berücksichtigt. Das Reklamationsrecht ist verwirkt, wenn die versteigerte Ware nicht innerhalb vierzehn Tagen nach der stattgehabten Auktion abgenommen ist.

Reklamationen werden nur über solche Mängel entgegengenommen, die im gesalzenen und unverarbeiteten Zustande der Häute und Felle erkennbar sind.

Ein Recht auf Preisminderung steht dem Käufer nur für anerkannt beschädigte Häute und Felle zu. Wandelung und Schadensersatz wegen Nichterfüllung sind in allen Fällen ausgeschlossen.

11. Zur Sicherung des Identitätsnachweises werden die Häute und Felle mit einem *Ursprungsstempel* versehen.

12. Bei mangelnder Einigung über Reklamationen entscheidet — mit Ausschluß des Rechtsweges — ein *Schiedsgericht.* Dieses wird gebildet durch je einen von der Partei zu benennenden Sachverständigen, welch letztere vor der

Prüfung der Reklamation einen Dritten als Obmann zu wählen haben. Einigen sich die beiden Schiedsrichter nicht über den Obmann, so soll die *Handelskammer* des Bezirkes, zu dem der Ort gehört, an dem die Ware zur Versteigerung gekommen ist, um die Ernennung eines Obmannes angegangen werden.

Vor Anrufung eines Schiedsgerichts empfiehlt es sich allgemein, einen Vertrauensmann mit der Feststellung der Reklamation zum Zweck der gütlichen Beilegung zu beauftragen.

13. Bei Reklamationen soll die Feststellung des Tatbestandes durch die Sachverständigen möglichst sofort nach Erhalt der Reklamation erfolgen, muß aber mindestens in zwei Wochen nach Einreichung der Reklamation geschehen sein. Mangels Einigung hat der vorgesehene schiedsgerichtliche Spruch in weiter längstens drei Wochen stattzufinden. Den Vertrauensmännern sind die reklamierten Häute und Felle in gesalzenem Zustande vorzulegen. Reklamationen auf eingearbeitete, auch gewässerte Rohware finden keine Berücksichtigung.

Reklamationen auf die von auswärtigen Vereinigungen eingelieferte Rohware sind grundsätzlich nur der verkaufenden Vereinigung anzumelden und von dieser Stelle aus zu erledigen. Kommen Häute zum Verkauf, die nicht von Mitgliedern einer Vereinigung geliefert werden, so sind diese Häute derart zu bezeichnen, daß über ihre Herkunft kein Zweifel aufkommen kann.

14. Die durch Prüfung der Reklamation entstehenden Kosten trägt die verkaufende Vereinigung, wenn die Feststellung ergibt, daß die Reklamation mit mindestens 75 Proz. des reklamierten Betrages berechtigt ist; im anderen Fall der Käufer.

Anmerkung für die Verbandsvereinigungen.

Die Häutesammler der Vereinigungen sollen ein Eingangsbuch mit laufenden Nummern führen, aus dem die Namen der Lieferanten, sowie Gewicht und Gattung er-

sichtlich sind. Es sind nur Häute von Mitgliedern der Vereinigung d. h. von Fleischern anzunehmen; gute Abschlachtung und Sortierung der Häute wird empfohlen, ferner genaue Feststellung des Grüngewichtes; die beschädigten Häute sind in gesonderten Losen nach den Schadenklassen sortiert, und Engerlingshäute gesondert zum Verkauf zu bringen. Die Auktionen kleiner Plätze sind nach Möglichkeit mit denen anderer Vereinigungen örtlich und sachlich zusammenzulegen, auch Auktionen über drei Monate alten Gefälles zu vermeiden.

Was das *Zusammenlegen* der Häuteversteigerungen betrifft, so kann ein solches Vorgehen nur empfohlen werden; denn infolge der stetigen Vermehrung der Häutevereinigungen würden sonst die Versteigerungen so zahlreich werden, daß es den Kaufliebhabern geradezu unmöglich wäre, alle Auktionen zu besuchen. Es gewinnt die Ware auch an Wert, wenn sie nicht zu lange gesalzen daliegt, was der Fall ist da, wo viele kleine Versteigerungen stattfinden, die aber nur in größeren Abständen abgehalten werden können, weil eben zugewartet werden muß, bis genügend Material zum Verkaufe vorhanden ist.

Über das *Ergebnis der Versteigerung* wird von den Häutevereinigungen ein sogenannter *Situationsbericht* herausgegeben, der in der Regel über Angebot, erzielte Preise und die Stimmung der Käufer Aufschluß gibt. Gleich nach der Versteigerung werden die Fakturen herausgeschrieben, die möglichst innerhalb des nächsten Tages zur Versendung kommen müssen. Nach Berechnung des Gesamtpreises wird das Salzgeld, eventuell Bündelgeld und Rollgeld zugesetzt, und allfällig die Vergütung für Fehler abgesetzt.

Die *Abrechnung* mit den Mitgliedern erfolgt jeweils ungefähr zehn Tage nach jeder Versteigerung. Aus dem Kontobuch ist die Einlieferung eines jeden Mitgliedes bekannt; durch Multiplikation der eingelieferten Gewichtsmengen mit dem Preise wird das Guthaben des Einzelnen festgestellt.

Muster eines Abrechnungsformulars.

Abrechnung der Versteigerung 19

Namen des Einlieferers	Brutto-Betrag	Fehler	% Spesen	Netto-Betrag	Vorschuß	Restguthaben	Quittung über den erhaltenen Betrag

Zur Bestreitung des *Verwaltungsaufwandes* wird meist 1 % vom Guthaben zurückbehalten, für das Gründungsjahr 1½ %; da diese Abzüge samt Salz- und Bündelgeld die Verwaltungskosten gewöhnlich übersteigen, so findet am Jahresschluß eine prozentuale Verteilung des Überschusses statt.

Die *Zahl* der in Baden gegenwärtig vorhandenen Häute- und Fellvereinigungen beträgt sechs; es sind dies, nach der Zeit ihrer Entstehung geordnet, folgende:

1. Die Süddeutsche Fettschmelze in Mannheim;
2. das Breisgauer Hautlager in Freiburg;
3. die Mittelbadische Vereinigung zur Haut-, Fell- und Fettverwertung in Baden-Baden;
4. die Karlsruher Häute- und Fettverwertungsvereinigung;
5. das Wiesentäler Hautlager;
6. die Häute- und Fettvereinigung Pforzheim.

Die schönen Erfolge, auf die die ersten Vereinigungen der Fleischer zum Zwecke der Verwertung ihres Gefälles in Baden und in den andern deutschen Staaten schon sehr bald nach ihrer Gründung zurückblicken konnten, hoben das Selbstgefühl und den Unternehmungsgeist der Standesgenossen ganz außerordentlich. Die Vereinigungen vermehrten sich rasch, und ihre Geschäfte wurden rationell in den üblichen kaufmännischen Formen betrieben. Wie

fast überall im Geschäftsleben, so machte sich aber auch hier nach und nach ein unlauterer Wettbewerb fühlbar. Manche Vereinigungen stellten günstigere Auktionsbedingungen auf, gaben längere Zahlungsfristen und zeigten sich in Reklamationsfällen entgegenkommender, als es im allgemeinen üblich war. Dies war in den Kreisen der Händler und Lederfabrikanten sehr bald überall bekannt. Sie bevorzugten solche Auktionen und mieden, soweit ihr Bedarf an Häuten es zuließ, die Auktionen anderer Vereinigungen, die strengere Bedingungen stellen zu müssen glaubten. Dies gab Veranlassung zu unerfreulichen Auseinandersetzungen zwischen den Vereinigungen unter sich, zumal in der Fachpresse, worunter ihr Ansehen und das Vertrauen in eine streng reelle Bedienung erheblich Not litt. Solche Erfahrungen führten allmählich zu der Erkenntnis, daß die einzelnen Unternehmungen, wie dies zum Beispiel auch bei den landwirtschaftlichen Konsumvereinen in Baden der Fall ist, auf gemeinsame, allgemein verbindliche Grundsätze gestellt werden müßten, wenn sie sich gedeihlich weiterentwickeln sollten. Aus derartigen Erwägungen heraus entstand der

Verband deutscher Häuteverwertungsvereinigungen.

Durch den engen Zusammenschluß der in den deutschen Landen bestehenden Häute- und Fellvereinigungen zu einem einzigen großen Verbande sollte *ihr Ansehen in der Geschäftswelt* überhaupt und *ihre Macht gegenüber den Häuteabnehmern* insbesondere gehoben werden. Der Verband griff somit als gewaltiger Faktor tief in das Wirtschaftsleben ein, und von seinem überlegenen Einflusse erhofften die Fleischer mit Recht eine weitere Besserung des Absatzes und der Preise für ihr Gefälle. Aber auch nach innen wirkte der Verband reinigend und kräftigend, indem er der gegenseitigen unsoliden Konkurrenz durch die Schaffung gemeinsamer Auktionsbedingungen ein Ende bereitete, zu deren genauester Beachtung sich alle Mitglieder verpflich-

ten mußten. Um besonders nach dieser Richtung eine durchgreifende und dauernde Besserung zu erzielen, wurden dem Verbande seinen Mitgliedern gegenüber gewisse Aufsichtsrechte zugestanden.

Die *badischen* Häute- und Fellvereinigungen gehören der Sektion „Süddeutschland" des Verbandes deutscher Häuteverwertungsvereinigungen an. Im ganzen zerfällt der Gesamtverband der deutschen Häuteverwertungsvereinigungen in folgende *vier* Sektionen:

1. Sektion Norddeutschland mit vierzehn Mitgliedern;
2. Sektion Mitteldeutschland mit zwölf Mitgliedern;
3. Sektion Süddeutschland mit dreiunddreißig Mitgliedern;
4. Sektion Westdeutschland mit vierundsechzig Mitgliedern.

Die *Statuten* des Verbandes deutscher Häuteverwertungsvereinigungen lauten folgendermaßen:

§ 1. *Sitz.*

Der Verband deutscher Häuteverwertungsvereinigungen hat seinen Sitz am Wohnorte des Vorsitzenden.

§ 2. *Zweck.*

Der Zweck des Verbandes ist die Förderung der wirtschaftlichen Interessen seiner Mitglieder.

§ 3. *Mitgliedschaft.*

Mitglied kann jede in Deutschland durch Fleischer gebildete Vereinigung zur Verwertung von Häuten und Fellen werden. Die Mitgliedschaft wird durch eine schriftliche Beitrittserklärung erworben. Mit dieser muß die Bevollmächtigung des Vorstandes verbunden sein, dem in der Anlage beigefügten Übereinkommen und den in Ergänzung desselben getroffenen Maßnahmen beizutreten. Vereinigungen, die ihren Verpflichtungen nicht nachkommen oder sich den Anordnungen des Sektionsvorstandes nicht fügen, können ausgeschlossen werden.

§ 4. *Austritt.*

Der Austritt kann nur am Schlusse eines Geschäftsjahres nach vorausgegangener sechsmonatlicher Kündigung erfolgen. Ausscheidende und Ausgeschlossene verlieren jeden Anspruch an das Verbandsvermögen.

§ 5. *Sektionen.*

Der Verband gliedert sich nach geographisch zusammenhängenden Distrikten in Sektionen. Die inneren Angelegenheiten regelt die Sektion in sich.

§ 6. *Hauptvorstand.*

Den Hauptvorstand bilden die Vorsitzenden der Sektionen; im Behinderungsfalle die von den Sektionen bestimmten Stellvertreter. Der Hauptvorstand wählt aus seiner Mitte einen Vorsitzenden, einen „Schatzmeister", der zugleich stellvertretender Vorsitzender ist, einen Schriftführer, der zweiter Stellvertreter des Vorsitzenden ist, und einen stellvertretenden Schriftführer. Die Mitglieder des Hauptvorstandes erhalten für ihre Teilnahme an den Generalversammlungen und Hauptvorstandssitzungen sowie sonstige im Auftrage des betreffenden Vorstandes ausgeführte Reisen Tagegelder und Reiseentschädigung.

§ 7. *Sektionsvorstand.*

Die Sektionsvorstände haben die Pflicht, auf Aufforderung des Hauptvorstandes Bericht über die Geschäftslage zu erstatten.

§ 8. *Befugnisse des Hauptvorstandes.*

Der Hauptvorstand hat die Befolgung von Statut und Übereinkommen zu überwachen; im Falle der Zuwiderhandlung steht ihm Strafgewalt nach Maßgabe des Übereinkommens zu. Ihm obliegt ferner die Erstattung von Berichten und Gutachten über die Lage des Geschäftes. Er tritt mindestens einmal jährlich zusammen. Er muß einberufen werden, wenn die Vorstände von zwei Sektionen es verlangen. Die Berufung und Leitung der Versammlung liegt dem Vorsitzenden ob.

§ 9. *Verbandsvermögen.*

Das Verbandsvermögen wird dadurch gebildet, daß für je 10 000 Mark Umsatz für das erste Jahr eine Abgabe von 75 Pfennig dem Verbande gutgeschrieben wird, welcher Betrag vierteljährlich durch die Sektionen an die Verbandskasse abzuliefern ist. Die Berechnung erfolgt auf Grund des Umsatzes des vorausgegangenen Geschäftsjahres. In Zukunft bestimmt die Generalversammlung alljährlich die Höhe der Beiträge.

Die Verwaltung des Vermögens obliegt dem Hauptvorstande. Aus dem Verbandsvermögen werden bestritten:

a) die Geschäftsunkosten des Hauptvorstandes einschließlich der den Mitgliedern desselben zu gewährenden Reisekosten und Tagegelder;

b) alle sonstigen nach Beschluß der Generalversammlung zu leistenden Aufwendungen.

§ 10. *Generalversammlung.*

Die Generalversammlung wird gebildet durch Delegierte der einzelnen, dem Verbande angeschlossenen Vereinigungen. Jede angefangenen 100 000 Mark Umsatzsumme berechtigt zur Abgabe einer Stimme. Die Mitglieder können sich durch Delegierte anderer dem Verbande angehörigen Vereinigungen vertreten lassen. Die Übertragung muß schriftlich erfolgen. Kein Delegierter darf mehr wie zehn Stimmen auf sich vereinigen.

§ 11. *Bekanntmachungen.*

Die Einladungen zu den Generalversammlungen erfolgen schriftlich und durch die Fachpresse mindestens vier Wochen vor der Sitzung unter Angabe der Tagesordnung. Die Namen der bezüglichen Blätter werden bekannt gemacht. Die Einladung zu Vorstandssitzungen erfolgt schriftlich.

§ 12. *Auflösung.*

Die Auflösung kann nur auf Antrag der Hälfte der Sektionen von der Generalversammlung mit vier Fünftel

Mehrheit der vertretenen Stimmen beschlossen werden. Das Verbandsvermögen fällt im Falle der Auflösung dem Waisenfonds der Pensionskasse des deutschen Fleischerverbandes zu; ein etwaiges Defizit wird nach Maßgabe des letztjährigen Umsatzes auf die Mitglieder umgelegt.

Welch großartige Entwicklung die in Baden bis jetzt vorhandenen Häute- und Fellvereinigungen genommen haben, zeigen ihre *Geschäftsberichte* über die Größe der erzielten Umsätze:

1. Süddeutsche Fettschmelze Mannheim.

Jahr	Eingang der						Angeliefertes Rohfett	
	Häute		Hammelfelle		Kalbfelle			
	Stück	Gesamtbetrag *	Stck.	Gesamtbetrag	Stück	Gesamtbetrag	kg	Betrag
1903	29054	1 060 785,78	3680	13 059,10	41243	290 968,50	843 952,50	426 988,03
1904	30956	1 176 222,09	4698	17 056,16	42979	313 953,05	860 443,00	357 093,10
1905	36415	1 419 921,53	5671	24 153,00	46279	380 343,00	778 737,50	380 710,87
1906	42555	1 836 045,89	6283	31 045,75	53196	460 784,10	875 039,00	490 921,12
1907	43723	1 765 124,87	6169	25 525,30	55210	484 234,10	942 576,50	534 163,53

Seit dem Jahre 1905 hat die Süddeutsche Fettschmelze damit begonnen, durch Bezug im Großen die Abgabe von Speisesalz und Wurstkordel an ihre Mitglieder einzuführen.

Es wurden an die Mitglieder verkauft:

	Speisesalz im Betrag von:	Wurstkordel im Betrag von:
1905:	30 006,60 M.	2066,70 M.
1906:	32 758,00 M.	2057,65 M.
1907:	34 529,95 M.	2024,17 M.

2. Breisgauer Hautlager.

Es wurden verkauft:

Im Jahre:	Häute:	Hammelfelle:	Kalbfelle:	Gesamterlös:
1902	2537	634	4545	124 834,44 M.
1903	5405	1461	10 283	284 922,40 M.

* Gesamtbetrag bedeutet: Erlös aus dem Verkauf der Häute einschließlich des Salzgeldes.

Im Jahre:	Häute:	Hammelfelle:	Kalbfelle:	Gesamterlös:
1904	6032	2229	11 287	332 634,48 M.
1905	6783	2563	12 330	388 003,50 M.
1906	7825	2626	14 449	491 585,27 M.
1907	9915	3010	19 730	581 997,23 M.
1908	9886	2944	19 463	543 747,69 M.

Daneben wird noch Rohfett abgegeben. Im Jahre 1907 wurden 3032 Zentner Talg verkauft; der Erlös hieraus betrug 81 882,66 M. Für die anderen Geschäftsjahre liegen Zahlen nicht vor.

3. Mittelbadische Vereinigung zur Hautverwertung in Baden-Baden.

Es wurden verkauft:

Im Jahre:	Häute:	Hammelfelle:	Kalbfelle:	Gesamterlös ohne Salzgeld:
1903	307	—	844	19 373,31 M.
1904	1189	411	3 181	73 520,96 M.
1905	3099	233	4 820	175 965,48 M.
1906	5922	572	10 044	373 314,19 M.
1907	5896	605	10 153	361 246,47 M.
1908	6207	761	13 162	390 961,93 M.

Außer Häuten und Fellen werden verkauft: Innerhalb zweier Jahre etwa 110 Zentner Klauen (Erlös 385 M.) und etwa 26 Zentner Schweineborsten (Erlös 312 M.).

Alljährlich werden verkauft etwa 20 000 Zentner Rohfett im Wert von 45—50 000 M.

4. Wiesentäler Hautlager.

Es wurden verkauft:

Im Jahre:	Häute:	Kalbfelle:	Hammelfelle:	Gesamterlös:
1903	3709	6 634	200	169 000 M.
1904	4567	7 767	500	218 000 M.
1905	6030	10 500	500	295 000 M.
1906	7449	12 380	500	415 000 M.
1907	8281	13 284	600	405 000 M.
1908	8833	14 040	800	421 000 M.

Von der Karlsruher und von der Pforzheimer Häute- und Fellvereinigung konnten wir ungeachtet aller Bemühungen bedauerlicherweise das nötige Zahlenmaterial nicht erhalten.

Was den *wirtschaftlichen Charakter* der Häute- und Fellvereinigungen anlangt, so kann der Hauptsache nach nur in Frage kommen, ob sie den *Kartellen oder kartellähnlichen Verbänden* beizurechnen sind oder nicht. Unter *Kartellen* sind freie Vereinbarungen zwischen selbständig bleibenden Unternehmern derselben Art *zum Zwecke monopolistischer Beherrschung des Marktes* zu verstehen. Dabei ist keineswegs erforderlich, daß eine vollständige Ausschaltung der Konkurrenz stattfindet; vielmehr genügt es, wenn der größere Teil der Nachfragenden nur Befriedigung durch einen *einzigen* Anbieter von wirtschaftlichen Gütern finden kann. Im gewöhnlichen Leben werden meist nur solche Vereinigungen als Kartelle bezeichnet, die *Großbetriebe* umfassen, und deren Absatz sich auf ein weites Gebiet verteilt. Dies braucht aber nicht immer der Fall zu sein und trifft auch nicht immer zu, vielmehr können auch *Klein- und Mittelbetriebe* mit beschränktem Absatzgebiete sich zu Kartellen zusammenschließen. *Monopolisierung* des Marktes muß aber immer den Endzweck bilden. Die Häute- und Fellvereinigungen setzen sich ebenfalls aus Klein- und Mittelbetrieben zusammen und haben mehr lokalen Charakter. Auch sie bezwecken eine monopolistische Beherrschung des Marktes. Sie müssen daher ohne Zweifel den Kartellen beigezählt werden.

In *einem Punkte* aber unterscheiden sich die Häute- und Fellvereinigungen der Fleischer wesentlich von den Kartellen der Großbetriebe. Und das hängt eben mit dem Umstande zusammen, daß es sich hier um Kleinbetriebe handelt. Gleichzeitig mit den monopolistischen Zwecken wollen nämlich die Häute- und Fellvereinigungen ihren Mitgliedern durch Übertragung eines Teiles ihrer wirtschaftlichen Funktionen an einen gemeinschaftlichen Betrieb die Vorteile des Großbetriebes zuführen. Eine solche

Übertragung von Teilfunktionen mehrerer Erwerbswirtschaften an eine gemeinsame neue Unternehmung aber bildet *das Wesen der Genossenschaft.* Daher ist in den sogenannten Häuteverwertungsgenossenschaften *das Prinzip der Kartelle und der Genossenschaften* vereinigt.

Was die *äußere Form des Zusammenschlusses* der Fleischer zu Häute- und Fellvereinigungen betrifft, so ist hierbei als großer Mangel zu betrachten, daß den Vereinigungen sehr häufig die *Rechtsfähigkeit* fehlt, die doch als eine wesentliche Stütze zur Wahrung der Interessen der Metzgermeister angesehen werden muß. Denn bei den Häuteversteigerungen dreht es sich um so bedeutende Werte und um so viele Steigerer, daß den Genossenschaften für alle Fälle die Möglichkeit offen stehen muß, wenn nötig, ohne weiteres den Rechtsweg beschreiten zu können. Ein Dutzend der in Deutschland vorhandenen Häutevereinigungen etwa hat sich in der Form der *Genossenschaft* m. b. H. konstituiert, was aber nicht nur ein sehr umfangreiches Statut, sondern auch behördliche Überwachung und gesetzliche Beschränkungen im Geschäftsbetriebe mit sich bringt. Leichtere Beweglichkeit besitzen die *Gesellschaften* m. b. H.; sie sind der behördlichen Kontrolle sowie der öffentlichen Bilanzlegung enthoben, allerdings muß ein Gründungskapital von mindestens 20 000 Mark (zu mindestens 25 % eingezahlt) vorhanden sein.

Mit Ausnahme des Wiesentäler Hautlagers und der Pforzheimer Häute- und Fellvereinigung sind *alle badischen* Metzgervereinigungen *Genossenschaften* mit beschränkter Haftpflicht.

Den Genossenschaften der Schlächter stehen als Konkurrenten *die selbständigen Häutehändler* gegenüber, die mit allen erdenklichen Mitteln die Entwicklung der Häuteverwertungsgenossenschaften zu bekämpfen suchen in der Hoffnung, noch möglichst lange Zeit die Notlage der nicht organisierten Metzger auf die bekannte Art und Weise ausnützen und die Häute zu möglichst niederen Preisen einkaufen zu können. Wenn auch, wie schon früher dargelegt

wurde, eine *völlige Ausschaltung* des Zwischenhandels durch die Schlächtergenossenschaften *nicht* möglich gewesen ist, so kann trotz alledem mit Recht behauptet werden, daß die frühere Macht und Bedeutung der Häutehändler eine beträchtliche Einbuße erlitten hat, seitdem es den organisierten Metzgern gelungen ist, *gewisse Mindestpreise festzusetzen,* unter denen sie ihr Rohmaterial *nicht* abgeben. Dies gilt bei uns in Baden besonders für die *dichter* besiedelten Landstriche, die auch eine der Größe der Bevölkerung entsprechende Zahl von Metzgern aufweisen; es kommt in dieser Beziehung bei uns vor allem *das Unterland* in Betracht. In den *weniger stark* bevölkerten Landesteilen dagegen, besonders im Schwarzwalde, dominiert noch zum Teil *der Händler.* Es erklärt sich diese Erscheinung daraus, daß die verhältnismäßig zerstreut wohnenden Metzger einander ziemlich fremd geblieben sind, wodurch immerhin die Einbürgerung des Genossenschaftswesens erschwert wird, wie dies auch zum Teil in der Landwirtschaft der Fall ist; dazu kommt noch der Umstand, daß die Zahl der sich beteiligenden Fleischer eine nicht zu kleine sein darf, was sich in den weniger dicht besiedelten Gegenden aber nur durch Heranziehung der auch entfernter wohnenden Fleischer erreichen ließe, was aber auch auf große Schwierigkeiten stößt.

Allein alle diese Hindernisse werden sich allmählich beseitigen lassen, und wie auf anderen Gebieten des Wirtschaftslebens, so wird auch im Metzgergewerbe mit der Zeit das Genossenschaftswesen immer größere Erfolge zeitigen. An der Gründung neuer und an dem Ausbau der vorhandenen Häute-, Fett- und Fellvereinigungen werden auch in Zukunft die Metzger sowohl wie die Gerber beziehungsweise die Lederfabrikanten ein großes Interesse haben. Freilich, den Häutehändlern werden sie stets ein Dorn im Auge sein, schon deswegen, weil sie sich durch „Kippemachen" die einzelnen Genossenschaftsmetzger nicht mehr dienstbar machen können. Durch den Einfluß der Häuteverwertungsgenossenschaften wird es, wie wir hoffen, allge-

mein soweit kommen, daß der einzelne Metzger nicht mehr willenlos dem Händler preisgegeben, vielmehr in der Lage ist, als Mitglied der Genossenschaft einen gewissen Einfluß auf den Verkauf und die Preisbildung auszuüben.

Weiterhin wird die Entwicklung der Häutevereinigungen begünstigt durch den Umstand, daß die Häute der Fleischergenossenschaften in Bezug auf Schlachtung auf einer *weit höheren Stufe stehen als die Handelsware.* Jedes Mitglied ist wegen der Abzüge für Schlachtfehler bestrebt, seine Häute möglichst gut auszubringen. Der Ehrgeiz spornt den Einzelnen an zum guten und sorgfältigen Abhäuten, und gerade hierin liegt ein großer Vorteil für die Gerber und Lederfabrikanten: Sie erhalten nur noch *fehlerfreie* Häute, die sie den Metzgern auch gut bezahlen, während die Händler stets auch *fehlerhafte* Häute abnehmen müssen in der Befürchtung, es könnte die ohnehin immer kleiner werdende Zahl ihrer Lieferanten sich auch noch einer Genossenschaft anschließen, und so ihre letzte Bezugsquelle völlig versiegen.

Schließlich werden sich die Häuteverwertungsvereinigungen noch aus dem Grunde gedeihlich fortentwickeln, weil man mit der Auktionsware *bezüglich des Rendements* sehr zufrieden ist, und die reelle Bedienung durch die Genossenschaften als eine große Wohltat empfunden wird; außerdem ist die *Auktionsware* wesentlich *billiger* als die Händlerware.

Nach unserer, auf Grund sorgfältiger Erhebungen angestellten Berechnung kann der Händler, wenn er reell bedienen will, auf die Dauer *nicht mit der Auktionsware* konkurrieren. Es kostet z. B. eine Partie Ochsenhäute auf der Auktion 40 Pfg., und der Händler verkauft solche in gleichem Gewicht zu 38 Pfg.; als Durchschnittsblößenrendement einer Auktionshaut ist 85 Proz. nicht zu hoch gegriffen, während bei Händlerware im Mittel kaum 75 Proz. erreicht werden dürften. Wenn bei der Auktionsware (à Pfund 40 Pfg.) 85 Pfund Blöße 40 Mark kosten, so stellt sich das Pfund Blöße auf 47,06 Pfg.; ist bei der

Händlerware (à Pfund 38 Pfg.) der Preis für 75 Pfund Blöße 38 Mark, so kostet das Pfund Blöße 50,65 Pfg., mithin das Pfund Blöße der *Händlerware* 3,61 Pfg. *mehr* als von Auktionsware.

Handelt es sich bei dieser Partie nun z. B. um achtzigpfündige Häute, so kommt den Lederfabrikanten jede einzelne Haut, wenn sie vom Händler mit nur 38 Pfg. pro Pfund eingekauft worden ist, um 2,44 Mark teurer, als wenn er sie auf der Auktion gekauft hat, trotzdem sie dort im Einkauf 40 Pfg. gekostet hat, also scheinbar teurer war.

Dem Beispiele der Fleischermeister scheinen auch die *Inhaber von Abdeckereien* folgen zu wollen, die speziell bei uns in Baden sich ebenfalls mit dem Gedanken tragen, die Häute gefallener Tiere nicht mehr an die Händler zu verkaufen, sondern sich in Form einer Häutevereinigung zusammenzuschließen und auf dem Wege einer Auktion möglichst direkt an den Gerber bezw. an den Lederfabrikanten zu verkaufen; allerdings zu greifbaren Resultaten ist man hier bis jetzt noch nicht gekommen.

C. Die Häuteverarbeitung in Baden.

I. Die vorbereitenden Arbeiten.

Die Häute werden entweder in *grünem* oder *gesalzenem* (grün oder trocken gesalzen) oder in *trockenem* Zustande in die Gerberei bezw. Lederfabrik geliefert. *Grüne* Häute, die nicht sofort verarbeitet werden, müssen zunächst, wie wir schon früher bemerkt haben, von allem anhaftenden Unrat wie Kot, Knochen und Blut befreit und zum Schutz gegen Verfaulen mit Kochsalz eingesalzen werden; in diesem Zustande bleiben sie bis zur Weiterverarbeitung liegen. Vor Beginn des eigentlichen Gerbprozesses müssen noch eine Menge von Arbeiten vorgenommen werden, die dazu bestimmt sind, die eigentliche bei der Gerberei allein in Betracht kommende Lederhaut, die Blöße, von den Haaren bezw. von der Wolle sowie von der Ober- und Unterhaut zu befreien.

II. Der Gerbeprozeß und das Zurichten der gegerbten Häute.

Erst wenn diese Arbeiten beendet sind, kann der *Gerbeprozeß* beginnen. Die verschiedenen Operationen des Gerbens, in allgemeinster Bedeutung genommen, haben einen *doppelten Zweck*. Zunächst die Neigung der Haut zur Fäulnis soviel nur immer möglich aufzuheben, dann sollen sie der Haut die Eigenschaft geben, nach dem Trocknen keine steife, hornartige Masse, sondern ein *deutlich faseriges,* nicht durchscheinendes, mehr oder weniger geschmeidiges Gewebe zu bilden oder sich doch leicht und ohne Anstrengung auf mechanische Weise (durch „Stellen“) in ein solches verwandeln zu lassen.

Im gesamten Gebiete der Gerberei kann man folgende Gerbmethoden unterscheiden:

1. Die *Lohgerberei;* nach diesem Verfahren, bei welchem die verschiedensten Materialien aus dem Pflanzenreiche als Gerbstoff Verwendung finden, werden aus den Häuten fast aller Tierarten die meisten Leder, wie Sohlleder, Oberleder, Fahlleder, Riemenleder, Zeugleder, Korduane, Saffiane hergestellt.

2. Die *Sämischgerberei,* welche unter Anwendung von tierischen Fetten die außerordentlich widerstandsfähigen Sämisch- oder Waschleder erzeugt.

3. Die *Mineralgerbung,* welche die tierische Haut durch Einverleibung anorganischer Verbindungen, z. B. Alaun, Kochsalz, Chromsalzen, Eisensalzen in Leder überführt. Der wichtigste Zweig der Mineralgerberei ist die Weißgerberei, welche Alaun und Kochsalz verwendet; als Nebenzweige sind die Glacégerberei und die Kidgerberei zu betrachten, die außer den beiden genannten Stoffen noch Eidotter und Mehl benutzen.

4. *Gerberei diverser Lederarten;* hierzu gehören alle diejenigen Gerbverfahren, welche gewissermaßen Verbindungen der drei genannten Gruppen bilden oder bei welchen sonstige andere Gerbmaterialien Verwendung finden, wie die Herstellung des Fettgarleders, Cromleders, Transparentleders u. s. w.

Auf den Gerbeprozeß folgt das *Zurichten des Leders,* das sich ganz nach der Gerbung und Verwendung des Leders richtet und daher in außerordentlich vielen Variationen und Formen vorgenommen werden kann. In der Hauptsache wird mit dem Zurichten ein *dreifaches Ziel* verfolgt: Zunächst bezweckt man eine *Reinigung* des Leders, sodann sollen *seine besonders hervortretenden Eigenschaften erhalten* bezw. *verstärkt* werden; endlich sucht man die Brauchbarkeit des Leders dadurch zu erhöhen, daß man ihm mittels des Zurichtens ein *schöneres Aussehen* verleiht.

III. Zahl und Umfang der ledererzeugenden Betriebe in Baden.

Welchen Gang die Entwicklung der Lederfabrikation in den letzten Jahrzehnten genommen hat, ist aus den Zahlen der badischen Gewerbestatistik besonders deutlich zu ersehen. In Baden betrug in der Gerberei einschließlich der Herstellung von gefärbtem und lackiertem Leder die Zahl der

Jahr	Hauptbetriebe	Personen in den Hauptbetrieben
1875	409	1766
1882	350	1718
1895	243	2848
1907	119	3722

Wie hieraus hervorgeht, hat die Zahl der Hauptbetriebe seit 1875 um 71,9 Proz. *abgenommen,* während sich die Zahl der in den Hauptbetrieben beschäftigten Personen in derselben Zeit mehr als *verdoppelt* hat. Jedoch ist diese außerordentlich rasche Entwicklung erst seit 1882 wahrzunehmen. Von 1875 bis 1882 nahm die Zahl der Hauptbetriebe nur um 15,7 Proz. ab, dagegen von 1882 bis 1895 um 30,3 Proz. und von 1895 bis 1907 sogar um 52,1 Proz.

Die *Industrie der Ledererzeugung* unterscheidet sich durch diese Entwicklung scharf von der Entwicklung der *meisten Gewerbe; hier* ist die Zahl der Hauptbetriebe seit dem Jahre 1875 dauernd gestiegen; sie hat bis zum Jahre 1895 um 13,2 Proz. zugenommen, allerdings ist auch die Größe der Betriebe gewachsen, aber bedeutend weniger als in der Lederindustrie.

Interessant dürfte es sein, zu erfahren, wie weit *auf die Gestaltung der Größe und des Umfangs* der einzelnen Betriebe die angedeutete Entwicklung der Ledererzeugungsindustrie von Einfluß gewesen ist. In Baden gab es unter den Hauptbetrieben:

Jahr	Alleinbetriebe	Betriebe mit	
		nicht mehr als fünf Personen	mehr als fünf Personen
1875	—	377	32
1882	104	222	24
1895	65	136	42
1907	22	zusammen: 97	

Wie aus diesen Zahlen hervorgeht, ist *auf Kosten des Kleinbetriebes* die Gesamtzahl *aller* Betriebe zurückgegangen; dagegen sucht sich der Großbetrieb immer mehr als die herrschende Betriebsform in den Vordergrund zu drängen.

Weiterhin ist bemerkenswert, daß die Zahl der in den Hauptbetrieben beschäftigten *weiblichen* Gehilfen gestiegen ist; sie betrug im Jahre 1875 23, im Jahre 1907 dagegen 95 Personen.

Diese erhöhte Anzahl der weiblichen Arbeiter ist in erster Linie auf das charakteristische Streben des Großbetriebes zurückzuführen, jede Arbeitskraft entsprechend ihrer Leistungsfähigkeit zu beschäftigen. Alljährlich kann man, wie in manchen anderen Gewerbszweigen, so auch in der Lederindustrie die Wahrnehmung machen, wie jede Vervollkommnung der Arbeitsmaschinen (Walkmaschinen, Walzendruckmaschinen, Dampfhämmer, Walkfässer und Lederspaltmaschinen) meist die Tendenz hat, die *qualifizierte Arbeit* durch die *unqualifizierte,* d. h. den gelernten *erwachsenen* männlichen Arbeiter durch den billigeren, ungeübteren Arbeiter, durch einen Knaben oder noch öfters eine Frauensperson zu ersetzen.

Während also in der Lederindustrie die Beschäftigungsmöglichkeit der *weiblichen* Arbeiter im Steigen begriffen ist, liegen die Verhältnisse bei den *Lehrlingen* gerade entgegengesetzt; sie machten 1875 5,5 Proz., 1895 dagegen nur noch 3,5 Proz. der Gesamtzahl der beschäftigten Personen

aus. Diese Erscheinung läßt sich daraus erklären, daß der Großbetrieb im Vergleich zum Handwerk heutzutage meist nur eine kurze Lehrzeit verlangt, und daß der Einzelne die Kenntnisse, die er nötig hat, um seinen Posten voll auszufüllen, in verhältnismäßig kurzer Zeit sich anzueignen vermag. Denn man hat es heutzutage dahin gebracht, den Arbeiter zum bloßen *Wärter* der Maschine herabzudrücken, und es ist gelungen, durch jugendliche Arbeiter solche „Wärter"-Posten in sehr großer Zahl zu besetzen. Liefert doch ein Knabe an einer dieser neuen Arbeitsmaschinen bei der verhältnismäßig leichten Beschäftigung, die ihm die Maschinenwartung auferlegt, ein Fabrikat ab, welches dasjenige der früheren Methode, bei welcher der Anteil des Arbeiters an dem Produkt der Maschine ein viel größerer war, weit übertrifft. Die Maschine ist eben in dem Punkte der Selbständigkeit so weit gebracht worden, daß sie stellenweise für vernunftbegabt gehalten werden könnte; sie tritt fast vollständig an die Stelle des Menschen, während der Mensch, ihr Diener, auf die Stufe der Maschine herabgesunken ist.

Weiterhin ist zu bedenken, daß *in die Zeit der Entstehung des Ledergroßbetriebes* ein ungeahnter Aufschwung der *Eisenbahnen* fällt, die auf die Entwicklung des gesamten Wirtschaftslebens einen gewaltigen Einfluß ausgeübt haben. Das moderne Verkehrsmittel *erweiterte den Absatzkreis* des Produzenten, wodurch die Konkurrenz verschärft und die Fabrikanten zu neuem Fortschritt gedrängt wurden; es begünstigte ferner das *Wachstum der Städte und die Entstehung der Großstädte* und schuf damit eine gewaltige Konzentration des Bedarfs. Dieser gesteigerte Bedarf aber förderte die Produktion und Hand in Hand damit die Umgestaltung vieler kleiner und mittlerer Betriebe zu Großbetrieben.

Diese Steigerung des Bedarfs ist hauptsächlich eine Folge der gewaltigen Verkehrssteigerung und zwar teils eine *unmittelbare,* insofern als bei manchen Einrichtungen des Verkehrs, wie Wagen jeder Art zur Personenbeförde-

rung, Reisetaschen, Briefsäcke, Koffer u. s. w., die Verwendung von Leder in Betracht kommt; teils eine *mittelbare,* indem der Verkehr die Lebenshaltung und die Kaufkraft der Bevölkerung hob und somit den Verbrauch von Lederwaren allgemeiner machte.

Durch die Erweiterung der Absatzgelegenheit begünstigt die Konzentration des Bedarfs in den lederverarbeitenden Unternehmungen nicht nur die Entstehung von größeren Betrieben, sondern sie macht sie geradezu *notwendig.* Eine lederverarbeitende Fabrik, die ihren Abnehmern stets dasselbe Produkt liefern will, bedarf sehr großer Mengen ein und derselben Lederart. *Gleichartige* Sortimente zu liefern, ist aber dem *kleinen* Gerber *nicht* möglich, sondern dazu ist nur die *Lederfabrik* im Stande. Die Rohhäute werden nämlich in wenig zahlreichen Sorten gehandelt, von denen jede noch Häute umfaßt, welche an Stellung, Größe und Reinheit außerordentlich von einander verschieden sind. Die Aufgabe des Lederproduzenten ist es daher, durch sorgfältige Sortierung diejenigen Sortimente zu bilden, die von seinen Kunden gewünscht werden. Zu diesem Zweck ist er genötigt, sehr große Mengen von Rohmaterial anzukaufen, eine Aufgabe, der natürlich nur der *kapitalkräftige Großbetrieb* gewachsen ist.

Die nicht zu unterschätzenden Vorteile des Bezugs sowohl der Häute als auch der Gerb- und Hilfsstoffe im Großen, sowie die kaufmännische Organisation des Absatzes allein würden schon genügen, den Großbetrieb dem handwerksmäßigen Betriebe gegenüber überlegen zu machen. Dazu kommt noch, daß die Betriebskosten beim Großbetriebe verhältnismäßig *bedeutend niedriger* sind als beim Kleinbetriebe. Diese Tatsachen sind in erster Linie durch das Verhältnis des stehenden zum umlaufenden Kapitale begründet.

Feuerstein ist bei seinen Untersuchungen über die Lage der Gerberei in Wiesloch in Baden zu dem Ergebnis gekommen, daß in dem Kleinbetriebe das *umlaufende* Kapital bedeutend *kleiner* ist *als das stehende,* und daß andererseits

in den Mittelbetrieben das umlaufende Kapital *nur wenig* das feste an Größe übertrifft.

Diese außerordentlich wichtige Beobachtung, daß bei zunehmender Größe der einzelnen ledererzeugenden Betriebe im allgemeinen das *umlaufende Kapital* einen weit *größeren* Prozentsatz des Gesamtkapitals einnimmt als das feste, wird von der allgemeinen Erfahrung bestätigt; ja, es kann sogar bei rationell arbeitenden Mittel- und Großbetrieben das umlaufende Kapital das stehende um das *Drei- bis Vierfache* übersteigen. Da nun aber aus dem Umschlage des umlaufenden Kapitals der Gewinn erzielt wird, der seinerseits wieder zum Teil dazu bestimmt ist, das stehende Kapital zu verzinsen, so ist klar, daß der finanzielle Erfolg einer Unternehmung ein um so günstigerer sein muß, je *geringer* das stehende Kapital sich stellt im Vergleich zum *umlaufenden*.

Auf der anderen Seite ist nur der große Unternehmer im Stande, die Fortschritte der Technik und die Errungenschaften der Neuzeit in seinen Betrieben zu verwerten. Nur im Großbetrieb ist es heutzutage möglich, die Grundsätze der Arbeitsteilung und Arbeitsvereinigung mit Erfolg durchzuführen; nur in ihm können die arbeitersparenden Maschinen sowohl in technischer wie in wirtschaftlicher Beziehung eine rationelle Verwendung finden. In *technischer Hinsicht,* weil die Leistung der Maschine in der kontinuierlichen Wiederholung eines und desselben Aktes besteht, was zur Folge hat, daß die Maschine nur dort angewendet werden kann, wo es möglich ist, die betreffende Arbeit in eine Reihe sich ständig wiederholender einfacher Akte, deren jeder einer besonderen Maschine zugewiesen wird, aufzulösen; *in wirtschaftlicher Beziehung,* weil die Anwendung von Maschinen das Vorhandensein genügender Betriebsmittel sowie die Möglichkeit voraussetzt, die Maschine vollständig auszunutzen d. h. die große Menge ihrer Produkte preiswürdig zu verkaufen.

Dazu kommt, daß der wissenschaftlich gebildete Betriebsleiter, wie die modernen Gerbmethoden ihn nötig

machen, nur in größeren Betrieben ein geeignetes Feld für seine Wirksamkeit findet.

Die angegebenen Vorzüge des Großbetriebes, vor allem seine *geringen Betriebskosten* und seine *technische Überlegenheit,* erklären es hinreichend, warum das *Handwerk* so zurückgegangen, der *Großbetrieb* dagegen sich in so ungeahnter Weise entwickelt hat. Wenn trotz dieser raschen Entwicklung der Großbetriebe eine immerhin noch ziemlich große Zahl von kleineren Betrieben existiert, so ist diese Tatsache daraus zu erklären, daß viele Inhaber solcher Zwergbetriebe *nicht allein* auf den Ertrag dieses Gewerbebetriebes angewiesen sind, daß vielmehr diese kleinen Betriebe vielfach nur *nebenberuflich* ausgeübt werden und dazu dienen, das Einkommen aus dem *Hauptberufe* zu ergänzen.

Im Hinblick auf die ungünstige Lage des Handwerks auf dem Gebiete der Gerberei könnte die Frage aufgeworfen werden, ob nicht durch *gemeinsamen* Verkauf des fertigen Leders *auf genossenschaftlichem Wege* ähnlich *wie bei* anderen Verkaufsgenossenschaften, ein besserer finanzieller Erfolg zu erzielen wäre. Allein gerade auf dem Gebiete der Gerberei stellen sich solchen Bestrebungen ganz erhebliche Schwierigkeiten entgegen. Zunächst wäre eine *Zentralverkaufsstelle* zu errichten, die mit zahlreichem Personal besetzt werden müßte. Vertrauensmänner hätten das eingelieferte Leder zu sortieren und abzuschätzen. Da durch den Detailverkauf an Ort und Stelle allein keine Rentabilität erzielt werden könnte, müßte das fertige Produkt den Händlern und insbesondere dem lederverarbeitenden Gewerbe angeboten werden. Zu diesem Behufe wären *Reisende* einzustellen, die landauf landab die Kundschaft zu besuchen und für Absatz zu sorgen hätten. All das würde *sehr große Aufwendungen* erfordern. Das Bedenklichste an der Sache aber wäre der Umstand, daß eine auf solcher Basis gegründete Genossenschaft unfehlbar in einen scharfen Konkurrenzkampf mit dem Großbetriebe geraten würde. Wie sollte dabei die Genossenschaft bestehen können, die finanziell verhältnismäßig schwach fundiert und schwerfällig

organisiert wäre, teurer arbeiten würde und schließlich noch durch das Mißtrauen der einzelnen Mitglieder in eine vollkommen gerechte und fachmännisch tüchtige Leitung des Betriebes in der freien Entwicklung ihrer Kräfte gehindert wäre! Wie sollte sie im Stande sein, mit dem kapitalkräftigen Großbetriebe erfolgreich konkurrieren zu können, der mit den neuesten und besten Maschinen ausgestattet weit *billiger und besser* produzieren kann, und der, nur von einem *einzigen Willen* geleitet, eben darin und in der raschen Entschließung und dem sofortigen Erfassen und Ausnützen einer jeden sich darbietenden günstigen Konjunktur die Vorbedingungen des Erfolges von vornherein in hohem Maße für sich hat? Auf die Einführung und stete Verbesserung des maschinellen Betriebes könnte sich die Genossenschaft kaum einlassen. Wo wollte sie die Maschinen auch aufstellen? Bei einem Mitgliede der Genossenschaft? Würden die übrigen Mitglieder dies gestatten? Und zutreffendenfalls, wie verwickelt und unnatürlich würde das Verhältnis dieses einen Mitgliedes zu den übrigen sich gestalten! Oder sollte ein besonderer, den Forderungen der Neuzeit entsprechender Betrieb eingerichtet werden? Was soll dann aber aus den vielen anderen veralteten Kleinbetrieben werden? Sie wären mit einem Schlage vernichtet, und im Handumdrehen hätte sich die Genossenschaft in einen förmlichen Großbetrieb verwandelt, an dem günstigsten Falls die einzelnen Mitglieder mit so und soviel Anteilsscheinen beteiligt wären. Es erhellt daraus, daß in der Einführung und Ausnützung des maschinellen Betriebes die Genossenschaften es dem Großbetriebe niemals werden gleichtun können. Darin liegt vor allem die Überlegenheit des Großbetriebes, daß die Ausnützung der Maschinenkraft ihm gestatten würde, im Konkurrenzgebiet mit Preisen zu operieren, die ihm immer noch einen bescheidenen Gewinn ergäben, bei denen die *Genossenschaften* aber mit *schwerem* Verluste arbeiten würden. Der Großbetrieb hätte in dieser Weise nur ein Jahr, höchstens zwei Jahre lang zu kalkulieren, um die Genossenschaft dauernd zu Grunde zu richten.

Die Überlegenheit des Großbetriebes beruht ferner in der weit größeren Kapitalkraft. Gerbereigenossenschaften, die in der Hauptsache doch nur auf den Bezug von Häuten und Fellen direkt vom Fleischer angewiesen wären, könnten in den Gebieten, wo sich die Fleischer zur genossenschaftlichen Verwertung ihres Gefälles zusammengetan haben, wo das Gefälle also regelmäßig in öffentlichen Auktionen zum Verkaufe gelangt, gar nicht bestehen, da die *Großbetriebe* es vollkommen in der Hand hätten, durch höheres Angebot ihnen das erforderliche Rohmaterial ganz zu entziehen. Gerbereigenossenschaften könnten daher überhaupt nur in solchen Landesteilen gegründet werden, wo derartige Vereinigungen der Fleischer noch nicht bestehen. Und wo hiernach an und für sich Gerbereigenossenschaften gegründet werden könnten, hätten sie bei ihrem veralteten und deshalb viel kostspieligeren Betriebe dem Großbetriebe gegenüber keine Aussicht auf finanziellen Erfolg. Die kleineren Gerbereibetriebe sind eben in dem zermalmenden Konkurrenzkampf mit den Großbetrieben unrettbar dem Untergang verfallen. Sie mögen, wie wir früher schon erwähnt haben, in der Form von *Neben*betrieben noch einige Zeit ein kümmerliches Dasein fristen, werden aber verschwinden, sobald die Inhaber solcher Zwergbetriebe zur Einsicht kommen, daß es für sie wirtschaftlich besser und richtiger ist, Kraft, Zeit und Kapital, statt zu zersplittern, *ihrem Hauptberufe ganz und ungeschmälert* zuzuwenden.

IV. Stellungnahme der deutschen Lederindustrie gegenüber den Häuteauktionen; die Entstehung des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf.

Aus dem gewaltigen Rückgang der Zahl der ledererzeugenden Betriebe ist noch *keineswegs* auf ein ebenso starkes Sinken des Einflusses und der Bedeutung der Lederindustriellen zu schließen. Im Gegenteil, über welche Machtstellung die Lederfabrikanten und Gerber auch heute noch verfügen, zeigen gerade *ihre neuesten gegen die*

Auktionen der Häuteverwertungsvereinigungen gerichteten Maßnahmen zur Bekämpfung gewisser Mißstände, die sich mit der Zeit hier ausgebildet haben.

Je mehr sich die Häuteauktionen schon in den ersten Jahren ihres Bestehens regional ausdehnten, je mehr sich das Rohwarengefälle durch diese dem freien Handel entzog, desto heftiger entbrannte auf den Auktionen der Kampf *einerseits zwischen den Häuteabnehmern* unter einander, *andererseits zwischen diesen und den verkaufenden Fleischergenossenschaften.* Auf ganz unerwartet große Erfolge konten diese letzteren zurückblicken, auf Erfolge, die jeder Fabrikant mit einer gewissen Wehmut zu betrachten allen Grund hatte. Machtlos stand er dem Kampfe gegenüber, der sich dort abspielte, und dessen Kriegskosten er zu bezahlen hatte. Während sich auf der einen Seite die Kräfte durch die ungeahnten Erfolge stärkten, und von Jahr zu Jahr das zielbewußte Streben und die Einigkeit sich hoben, *wurde die führerlose und planlose Käuferschaft immer machtloser,* willenloser, zielloser und schwächer. Die Häuteverwertungsgenossenschaften waren einig darüber, daß sie vom Käufer alles verlangen, daß sie ihm alles zumuten, ihm jede neue Last auferlegen konnten. Besonders charakteristisch für das Vorgehen der Häuteverwertungsgenossenschaften bleibt *die einstimmige Annahme* folgender Resolution auf einer am 25. Mai 1906 im Zentralhotel zu Kassel abgehaltenen Generalversammlung: „Der Verband deutscher Häuteverwertungsvereinigungen protestiert auf das Energischste gegen die Bildung von Käufervereinigungen auf den Auktionen zum Zweck der Verhinderung einer der Konjunktur entsprechenden Preisbildung. Der Verband ersucht den Vorstand, geeignete Maßregeln zu treffen, um diesem unlauteren Geschäftsgebaren wirksam entgegentreten zu können. Diese Resolution richtete sich gegen den schon damals hier und da auf den Auktionen erfolgten Zusammenschluß der Auktionskäufer. Man sieht also daraus, daß die *Verkaufsvereinigung* die Einigung der *Käufer* als ein unlauteres Geschäftsgebaren zu brandmarken suchte. Gerade

hierin kann man die Merkmale eines bisweilen mit der größten Erbitterung geführten Kampfes der *Verkaufsvereinigungen gegen die Käufer* erblicken, welche im Interesse der von ihnen versorgten Lederindustrie versuchen sollten, den wilden Preistreibereien Einhalt zu gebieten. Die Andeutung, der Zusammenschluß einzelner Käufer sei eventuell *strafrechtlich* verfolgbar, ist so kühn, daß man unwillkürlich an solche Leute erinnert wird, die in Ermangelung von Rechtsgründen den Gegner durch tosenden Lärm mundtot zu machen suchen.

Aus diesem Zustande heraus entwickelten sich mit der Zeit unleidliche Verhältnisse. Dauernd wogte der Kampf zwischen den Käufern der Auktionen unter sich, zwischen den Fabrikanten und Kommissionären, *zur Freude der verkaufenden Häutevereinigungen.* Ein ruhiges, sachgemäßes Einkaufen des wichtigsten Rohstoffes, der rohen Haut, ein Anpassen der Rohwarenpreise an die erzielten Fabrikatpreise, war völlig ausgeschlossen; ein Limitieren *derselben* Preise, welche die vorhergegangene Auktion gebracht hatte, war erfolglos; von Auktion zu Auktion mußten höhere Limitierungen an die beauftragten Kommissionäre erfolgen, wollte der Fabrikant überhaupt Ware bekommen. Es war bisweilen ein sinnloser, planloser Kampf um die oft herzlich schlechte, mit unsauberen Attributen versehene Haut, für welche Preise bezahlt wurden, die jede vernünftige Kalkulation von vornherein ausschlossen. Besonnene Männer, die diese Mißstände in einer langen Berufstätigkeit kennen gelernt hatten, sahen dem tollen Treiben nicht nur ruhig zu, sondern ließen sich sogar in diese sinnlose Bewegung mit fortreißen. Sie kauften Rohwaren zu den übertrieben hohen Preisen, welche die Auktionen brachten, weil sie ihre Arbeiter nicht auf die Straße setzen und ihre Betriebe nicht einstellen wollten — aber in der sicheren Aussicht auf Verlust! Von den Erfolgen der sich von Jahr zu Jahr vermehrenden Auktionen gehoben, verschärften die Häuteverwertungsvereinigungen die Auktionsbedingungen. Sie hatten nämlich die feste Hoffnung, daß die Käufer mit dem bis-

herigen planlosen Einkaufen fortfahren und jede neue belastende Bedingung fraglos erfüllen würden.

Die *Einführung der Häuteauktionen* kann man als den *ersten* erfolgreichen Schritt der Einigungsbestrebungen des deutschen Fleischergewerbes bezeichnen. Würde zu jener Zeit der Assoziationsbetrieb der deutschen *Lederproduzenten* ein ebenso starker gewesen sein wie der der Fleischer, so würde die gesunde Entwicklung eines Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf gleichen Schritt mit der Entwicklung des Auktionswesens gehalten haben. Zwei angesehene, zielbewußte Industrieen hätten sich dann gegenüber gestanden, jederzeit bereit, erfüllbare Wünsche in bester Form und ohne Kampf und Streit der Verwirklichung näher zu bringen. Der oft würdelose Kampf, wie er sich gar häufig auf den Häuteauktionen abspielte, hätte nie stattgefunden. Sehr im Vorteil befanden sich die Vertreter der verkaufenden Innungen den Lederfabrikanten gegenüber schon deshalb, weil sie eine kräftige Stütze an denjenigen Käufern hatten, denen sie eine Extraprovision zahlten, um möglichst hohe Preise herauszubieten. Preise, welche sichere Verluste bringen mußten, wurden geboten, und kein Ruf zur Einigung der Käufer, kein noch so dringendes Warn- und Mahnwort fand Hörer.

Nicht das Ausland, nicht knappe Schlachtungen, nicht eine überlebhafte Nachfrage nach Fabrikaten verschuldete diese Spannung der Rohpreise, sondern nur das dauernd höhere Limitieren von einer Versteigerung zur anderen, der dauernde Kampf der Auktionskäufer unter einander, von denen der eine dem anderen keine Haut gönnte. Rettung aus solch unhaltbaren Zuständen wurde vergebens in Aussprachen der Fabrikanten gesucht. Jeder sah wohl die Notlage ein, sah mit Sorge in die Zukunft auf den unausbleiblichen Eintritt einer Katastrophe, allein zu einem männlichen Entschluß und zu dem einzigen Auswege, sämtliche Auktionskäufer d. h. die Fabrikanten, Gerber, Kommissionäre und Händler zu einem einzigen Verbande mit gleichen Interessen zu vereinigen, kam es leider noch

nicht. Diese Saumseligkeit und Energielosigkeit ist um so weniger zu verstehen, wenn man bedenkt, daß doch auch auf anderen Gebieten in der Lederindustrie die Kartellierungsbestrebungen von nicht geringem Erfolge begleitet gewesen sind; es sei hier nur an die Vereinigung deutscher Ledertreibriemenfabrikanten, an den Verband deutscher Lederhandschuhfabrikanten, an den Verband deutscher Schuh- und Schäftefabrikanten, an den Verband der deutschen Lederwaren- und Reiseartikelfabrikanten und an das deutsche Sohllederkartell erinnert.

Als nun aber gegen Ende des Jahres 1907 die Spannung des Geldmarktes immer mehr zunahm, und die Kauflust der Lederabnehmer dauernd zurückging, da sahen wohl auch diejenigen, welche sich bisher von allen Bewegungen und Bestrebungen fernhielten, ein, daß die Zeit zum Eingreifen, zum Handeln gekommen sei. Dazu kam noch, daß *sämtliche Unkosten* der Auktionen auf die *Auktionskäufer* bis zu einer Höhe von drei Prozent des Wertes der ersteigerten Waren abgeschüttelt wurden. Diese letztere Maßregel schlug dem Faß den Boden aus; die Geduld der Auktionskäufer war jetzt erschöpft. Es mußten nunmehr energische Maßnahmen getroffen werden, um die Mißstände, die immer größer zu werden drohten, zu bekämpfen. Die Auktionskäufer schlossen sich endlich zusammen und traten mit den Vertretern der Fleischergenossenschaften in Unterhandlungen, um die Grundlage für eine Einigung *beider Parteien* zu schaffen. Der Erfolg dieser Bestrebungen blieb nicht aus. Am 3. Januar 1908 kam in Gestalt der schon früher erwähnten, von den Fleischergenossenschaften und den geeinigten Häuteabnehmern aufgestellten *Kasseler Bedingungen* der lang ersehnte Friedensschluß zwischen dem Metzgergewerbe und der Lederindustrie zustande, worin die *Kaufs-* und *Verkaufsbedingungen* für *alle* Auktionen einheitlich und unter Wahrung der *beiderseitigen* Interessen geregelt wurden. Die Hauptpunkte waren die Gleichstellung des Salzgeldes und die Festlegung der Bedingungen für berechtigte Reklamationen. Gleichzeitig wurde zur

Hütung und Aufrechterhaltung dieser Bedingungen sowie zum weiteren Ausbau derselben *der Verband der Interessenten am Häuteeinkauf* gegründet.

Der Verband der Interessenten am Häuteeinkauf *bezweckt* nach § 2 der Statuten *die Vertretung der Interessen seiner Mitglieder beim Häuteeinkauf*, insbesondere auch gegenüber dem Verbande der Häuteverkäufer auf den Auktionen. Es sollen durch diesen Verband alle Häuteauktionskäufer, Fabrikanten und Kommissionäre, in den Stand gesetzt werden, jede unerfüllbare Forderung der Häuteverwertungsgenossenschaften *einmütig und mit Entschiedenheit* zurückzuweisen.

Die Statuten des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf lauten folgendermaßen:

§ 1.

„Der Verband der Interessenten am Häuteeinkauf erstreckt sich über ganz Deutschland und bildet *neun* Gruppen, und zwar:

Gruppe 1 umfaßt die Königreiche Bayern, Württemberg, das Großherzogtum Baden und die Stadt Frankfurt a. M.;

Gruppe 2 umfaßt das Großherzogtum Hessen-Darmstadt und die Provinz Hessen-Nassau ohne Frankfurt a. M.;

Gruppe 3 umfaßt die Reichslande Elsaß-Lothringen;

Gruppe 4 umfaßt Rheinland und Westfalen;

Gruppe 5 umfaßt das Großherzogtum Oldenburg, Herzogtum Braunschweig, die Provinzen Hannover und Sachsen und die Stadt Bremen;

Gruppe 6 umfaßt Thüringen;

Gruppe 7 umfaßt das Königreich Sachsen, Schlesien und Posen;

Gruppe 8 umfaßt Hamburg, Schleswig-Holstein und beide Großherzogtümer Mecklenburg;

Gruppe 9 umfaßt Berlin und die Provinzen Brandenburg, Pommern, West- und Ostpreußen.

Ein freundliches Verhältnis wird mit Österreich-Ungarn, Holland, Belgien und der Schweiz gepflegt und dort Bildung ähnlicher Verbände angeregt.

§ 2.

Der Verband bezweckt die Vertretung der Interessen seiner Mitglieder beim Häuteeinkauf, insbesondere auch gegenüber dem Verbande der Häuteverkäufer auf den Auktionen.

§ 3.

Mitglied des Verbandes ist derjenige, der gleichzeitig einer der im § 1 bezeichneten Gruppen als Mitglied angehört.

§ 4.

Jedes Verbandsmitglied hat an seine Gruppe einen von dieser durch eigene Satzungen festzulegenden Jahresbeitrag zu leisten, von welchem fünfzig Pfennig pro Mitglied, aber mindestens 25 Mark Gesamtbeitrag an den Verband abzuliefern sind.

§ 5.

Alle inneren Angelegenheiten, wie Zusammensetzung des Vorstandes und sonstige Tätigkeit, regelt *jede Gruppe* durch besondere Satzungen *für sich*. Dieselbe ist verpflichtet, am Schluß des Jahres dem Verbandsvorsitzenden ein Verzeichnis ihrer Mitglieder einzusenden.

§ 6.

Der *Vorstand* besteht aus zehn bis fünfundzwanzig Mitgliedern. Jede Gruppe entsendet für je fünfzig Mitglieder oder einen Bruchteil derselben je ein Mitglied in den Vorstand. Dieser konstituiert sich, indem er einen Vorsitzenden wählt, der die Geschäfte zu führen und den ganzen Verband zu leiten hat, außerdem wählt er einen Kassierer und Schriftführer. Inwieweit schriftliche Arbeiten durch Angestellte zu machen und zu entschädigen sind, unterliegt dem Ermessen des Vorsitzenden. Im übrigen sind diese Ämter Ehrenämter, und können nur bare Auslagen berechnet werden.

§ 7.

Mindestens *einmal* im Jahre hat eine Vorstandssitzung stattzufinden, in der über die Tätigkeit des Verbandes zu berichten ist und etwaige Beschlüsse darüber gefaßt werden, ob und welche Vorschläge einer Generalversammlung der Gruppen zur Besserung der Verhältnisse zu unterbreiten sind. Eine Vorstandssitzung muß stattfinden, wenn drei Gruppenvorsitzende oder mindestens fünfzig Mitglieder entsprechenden Antrag stellen.

§ 8.

Die von den Gruppen zu wählenden Vorstandsmitglieder werden stets im Januar für das Kalenderjahr gewählt, erstmals erfolgt diese Wahl bis Ende April 1908.

§ 9.

Anträge auf Änderung der Satzungen sind zulässig, wenn fünf Gruppen oder mindestens hundert Mitglieder solche beantragen. Die Änderung der Satzungen bleibt dem Beschlusse der Generalversammlung vorbehalten, und es ist drei Viertel Majorität der Anwesenden erforderlich.

§ 10.

Wer gegen die Interessen des Verbandes verstößt, wird aus dem Verbande ausgeschlossen. Über den Ausschluß entscheidet der Vorstand durch drei Viertel Majorität. Der Name des ausgeschlossenen Mitgliedes wird durch die Fachpresse veröffentlicht. Gegen den Beschluß des Vorstandes ist Berufung an die Generalversammlung zulässig."

Die *Gründung* des Verbandes der Interessenten am Häuteeinkauf *hatte* vor allem *die Wirkung,* daß sich die Vereinigungen zum Häute- u. Fellverkauf nunmehr *einer mächtigen Partei* gegenübergestellt sahen, die bei der Festsetzung der Verkaufspreise seitens der Metzger ein gewichtiges Wort mitzureden hat. Ein gegenseitiges unreelles Übervorteilen des einen oder anderen Teiles ist fernerhin *nicht* mehr möglich, verfügen doch *beide* Teile über nahezu gleich starke

Kräfte. Eine weitere wohltätige Folge des Vorgehens der Häuteabnehmer besteht in der Herstellung *eines Gleichgewichtszustandes in der Häutepreispolitik.* Zunächst haben sowohl die Häuteankäufer als auch die *Häuteverkäufer* den gleichen großen Vorteil, mit annähernd stabilen, starken Schwankungen nur wenig ausgesetzten Preisen rechnen zu können, was für ihre gesamte Rechnungsgebarung und Wirtschaftsführung von Wichtigkeit ist. Was sodann speziell die Konkurrenzverhältnisse der einzelnen Handwerker beider Gewerbearten unter einander betrifft, so ist hier besonders zu betonen, daß eine gegenseitige *Unter-* bezw. *Überbietung* im früheren Umfange durch die Fixierung eines *Mindestverkaufspreises* seitens der Metzger und eines *Höchstankaufspreises* seitens der Häuteabnehmer *unmöglich gemacht wurde;* mit anderen Worten, jene Vorzugsstellung, die früher nur den größeren kapitalkräftigeren Unternehmern zu statten kam, ist durch das Zusammengehen der Metzger und der Häuteverarbeiter, *wenn auch nicht ganz,* so doch *der Hauptsache nach* beseitigt worden.

D. Schluß.

Nachdem wir die allmähliche Entwicklung der gegenseitigen Beziehungen zwischen Häuteverkauf und Häuteeinkauf eingehend geschildert haben, fassen wir den Inhalt der Abhandlung nochmals kurz dahin zusammen:

Zunächst legten wir dar, wie in *früheren Zeiten,* etwa bis zum Jahre 1900, in Deutschland und speziell in Baden die *isoliert* dastehenden Metzger vollkommen von den, wenn auch nicht offiziell, so doch im geheimen organisierten Händlern abhängig waren, wie sie ohnmächtig jeden Preis, den diese boten, annehmen und dabei noch froh sein mußten, wenn sie ihr Rohmaterial überhaupt verkaufen konnten. Um diesem Übelstande ein Ende zu machen, errichteten die Metzger nach und nach die bekannten *Häute- und Fellvereinigungen.* Zwar glaubten die Schlächter anfangs, diese Fleischergenossenschaften in erster Linie dazu benützen zu können, durch den auktionsweisen Verkauf des Gefälles den Zwischenhandel vollkommen auszuschalten. Allein bald stellte sich heraus, daß eine vollständige Ausschaltung des Handels *nicht möglich* sei. Der Haupterfolg der Errichtung der Häute- und Fellvereinigungen bestand vielmehr *in der Stärkung der Position der Metzger gegenüber den Händlern,* denen die Fleischer nunmehr vollständig ebenbürtig, *wenn nicht überlegen,* gegenüberstanden.

An den Auktionen waren jetzt beteiligt auf der *einen* Seite die *Fleischergenossenschaften,* auf der *anderen* die nicht organisierten Häuteabnehmer d. h. die *Händler, Fabri-*

kanten, Gerber und *Kommissionäre,* die sich selbst dauernd befehdeten.

Wie früher die *Händler* die *Metzger,* so suchten jetzt die *geeinigten Fleischer* die *Auktionskäufer* in ihre Abhängigkeit zu bringen. Willkommenen Anlaß hierzu bot ihnen die Uneinigkeit unter den Häuteabnehmern. Allein Druck erzeugt Gegendruck. Sobald das Treiben der Häuteverwertungsvereinigungen ein erträgliches Maß überschritt, schlossen sich endlich auch die *Auktionskäufer,* vornehmlich die Händler, Lederfabrikanten und Gerber, deren Macht trotz des gewaltigen Rückganges der Zahl der ledererzeugenden Betriebe und trotz ihrer keineswegs allzu günstigen wirtschaftlichen Lage keine wesentliche Einbuße erlitten hatte, *zu dem Verbande der Interessenten am Häuteeinkauf* zusammen und stellten auch ihrerseits gewisse Forderungen auf. Nach längeren Unterhandlungen mit den Vertretern der Fleischergenossenschaften kam dann endlich *am 3. März 1908* auf dem Boden der *Kasseler Bedingungen* eine Einigung zwischen beiden Parteien zustande.

Der Verband der Interessenten am Häuteeinkauf ist einer der bisher *noch seltenen* Fälle, daß sich die *Abnehmer* gegenüber monopolistischen Vereinigungen der *Anbieter* auch ihrerseits zu organisieren vermochten.

Analoge Beispiele finden wir in der *Zementindustrie,* wo den Zementsyndikaten in West- und Süddeutschland der „Verband der vereinigten Baumaterialienhändler Deutschlands“ entgegentrat, in der *Porzellanindustrie,* wo sich nach Gründung der Vereinigung deutscher Porzellanfabriken die Händler Deutschlands zu zwei Verbänden zusammengeschlossen haben, in Norddeutschland zu dem „Verband deutscher Porzellan-, Steingut- und Glaswarenhändler, Grossisten und Detaillisten E. V.“ mit dem Sitz in Berlin, in Süddeutschland zu dem „Verband deutscher Glas-, Porzellan- und Luxuswarenhändler G. m. b. H.“ mit einem gemeinsamen Einkaufskontor in Nürnberg, in der *Asbestindustrie,* wo der Verband deutscher Asbesthändler dem „Verband deutscher Asbestwerke“ und in der *Tapeten-*

industrie, wo der „Verband deutscher Tapetenhändler" dem „Verband der deutschen Tapetenfabrikanten" erfolgreich entgegentrat.

Die Gründe für das Vorgehen der Häuteabnehmer dürften teils in der ungünstigen Lage der Abnehmer, in ihrer heftigen Konkurrenz, in der Bedrängung durch drückende Bedingungen seitens der Verkäufer, vor allem aber *in der besonderen Organisation des Absatzes* der von den Abnehmern benötigten Halbfabrikate, *in den Häuteauktionen,* zu suchen sein. Auktionen führen die Käufer an einem Orte zusammen und sind dadurch auf der einen Seite das Mittel, die Konkurrenz unter ihnen aufs schärfste zu entfachen; anderseits bewahrheitet sich aber auch in ihnen der Satz Proudhons, daß „die Konkurrenz die Konkurrenz tötet", daß sie auf die Spitze getrieben, leicht von einem Extrem ins andere, ins Monopol umschlägt. Je mehr die Auktionen durch das Zusammenführen der Käufer *zuerst die Konkurrenz entfachen,* um so mehr *erleichtern* sie dadurch auch deren schließlichen monopolistischen Zusammenschluß. So war *das Auktionswesen* der Häuteverkäufer zweifellos *der Hauptfaktor* für die Organisation der Lederindustrie zum Einkauf. Nachdem nun aber auf beiden Seiten Organisationen vorhanden waren, erwies sich eine Verständigung zwischen ihnen schließlich als unumgänglich notwendig, da ein organisierter Kampf zweier Parteien auf die Dauer unmöglich ist.